¿Por qué no hay **socialismo** en los EE.UU.?



WERNER SOMBART

Hace ya un tiempo un número de *The Economist* se preguntaba por qué los norteamericanos no han conseguido nunca aficionarse al fútbol europeo. En la misma página, se preguntaba además algo bastante menos trascendente: ¿por qué el socialismo no ha conseguido triunfar en Estados Unidos?

Todo parecía destinar a Estados Unidos a ser la auténtica patria del socialismo: industrialización precoz, ausencia de jerarquías, culto a la igualdad etc…; y sin embargo, jamás el socialismo ha salido allí de círculos muy estrechos. Se han dado muchas razones para explicar este hecho. La explicación más evidente la dio el sociólogo alemán Werner Sombart cuando dijo que no hay utopía socialista que aguante el régimen de filetes de vaca y pasteles de manzana de la dieta norteamericana. Quizás no sea tan pretencioso decir que, junto con *La Democracia en América* de Tocqueville o el más reciente *Hábitos del corazón* de Bellah, esta obra de Sombart es una de las aproximaciones más interesantes a la sociedad americana.



Werner Sombart

¿Por qué no hay socialismo en los Estados Unidos?

ePub r1.3

Titivillus 10.04.16

EDICIÓN DIGITAL

Título original: *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?*
Werner Sombart, 1906
Traducción: Christine Loffler y Javier Noya Miranda
Retoque de portada: orhi
Editor digital: Titivillus
Corrección de erratas: Crissmar, Clío y Carlos., klmd
ePub base r1.2
Edición digital: epublibre (EPL), 2016
Conversión a pdf: FS, 2020





INTRODUCCIÓN

I. El capitalismo en los Estados Unidos

Para el capitalismo, los Estados Unidos son el Canaán: la tierra prometida. Porque sólo allí se han cumplido todas las condiciones que necesita para llegar al desarrollo pleno y puro de su carácter. Como en ningún otro lugar del mundo, el país y su gente eran propensos a favorecer su desarrollo hasta alcanzar su máxima expresión.

El país: como ningún otro ofrece las condiciones para la acumulación de capital, empezando por su riqueza en metales preciosos. Norteamérica produce una tercera parte de toda la plata y una cuarta parte de todo el oro mundial. También el suelo contiene muchas riquezas: la planicie del Mississipi contiene un *humus* aproximadamente cinco veces mejor que el de las tierras negras del sur de Rusia y de Hungría. También tiene grandes yacimientos de minerales útiles, que todavía hoy día dan tres veces más rendimiento que cualquier yacimiento europeo. Por la misma razón, el país puede facilitar al capitalismo todas las armas para la creación y evolución de la técnica inorgánica que pueden conquistar el mundo entero: los Estados Unidos producen en la actualidad casi tanto hierro como todos los demás países del mundo juntos (23 millones de toneladas en el año 1905 frente a los 29,5 millones de producción del resto del mundo). Es el país idóneo para la expansión capitalista: la planicie del Mississipi

es ideal para el cultivo «racional» del suelo y para el desarrollo de una red de comunicaciones sin límites: una zona de 3,8 millones de kilómetros cuadrados, es decir, siete veces el Imperio alemán, sin ningún «obstáculo para el tráfico» y, además, provisto de vías de transporte. En la costa atlántica existen 55 buenos puertos, que pareciera que esperasen desde hace milenios su explotación capitalista. Se trata, por lo tanto, de una zona de mercado que comparada con cualquier Estado europeo hace que éste parezca una ciudad medieval. Aquí, en las tierras sin fin de Norteamérica, puede funcionar libremente por primera vez la característica intrínseca de toda economía capitalista: el afán de una expansión sin límites — un afán que se veía limitado en todo momento en las estrecheces de Europa, que a todas las doctrinas de libre comercio y a toda política contractual de comercio se les antojaría una mala imitación—. Realmente, si uno quisiera construir el país ideal para el desarrollo capitalista sobre el fundamento de las necesidades de expansión de ese sistema, éste sólo podría asemejarse a los Estados Unidos.

Las personas: durante cientos de años, como si participasen en un curso de formación, los hombres parecen haber sido elegidos, en una fase de la humanidad para abrir la senda del capitalismo. «Al haber acabado con Europa» se trasladaron aquí, al «Nuevo Mundo», queriendo construirse una nueva vida basada en unos elementos puramente racionales: habían dejado atrás todo el lastre de la vida europea, todo el romanticismo superfluo y el sentimentalismo, todos los aspectos artesanales-feudales, todo el «tradicionalismo», llevándose consigo lo que fomentó y sirvió al avance de la economía capitalista: una energía extraordinaria y una visión del mundo que llevaba a actuar con espíritu capitalista como si se tratara de una ley emanada de Dios y de una obligación del creyente. Max Weber ha dado pruebas en nuestra Revista

de que existe una relación estrecha entre las reglas de la ética protestante y las exigencias de la economía racional-capitalista. Y a estos elementos dirigentes del nuevo sistema económico, se les ofreció ahora también como objeto, es decir, como asalariado, una población que a su vez también parecía idónea para llevar a su máximo florecimiento el capitalismo. Desde hace siglos la mano de obra había sido escasa y, por eso mismo, cara. Esto obligaba a los empresarios a pensar en un aprovechamiento racional de la mano de obra y, por lo tanto, a perfeccionar la organización de su actividad y sus empresas, y a implementar sistemáticamente formas de hacer superflua la mano de obra mediante la *labour-saving-machinery* (maquinaria que ahorra mano de obra). De esta manera surgió la necesidad de la máxima perfección tecnológica, que de otra manera nunca podría haber surgido con igual fuerza en un país de la vieja cultura. Y una vez que se había formado la organización económica y tecnológica, alcanzado su máximo esplendor, empezaron a llegar riadas interminables de hombres a los cuales se podía emplear fácilmente como mano de obra al servicio de los intereses capitalistas, ya que las posibilidades de subsistir fuera del nudo capitalista eran cada vez menores. Es bien conocido el hecho de que en las últimas décadas han emigrado a los Estados Unidos por lo menos medio millón de personas al año, y que algunos años la cifra de los inmigrantes llegó a tres cuartos de millón, e incluso a más.

De hecho, en ninguna parte del mundo la economía capitalista y el capitalismo se han desarrollado tanto como en Norteamérica.

En ninguna parte la búsqueda del beneficio se muestra más puramente que aquí; en ninguna parte el empeño en la obtención de ganancias es el punto de partida y de llegada de toda actividad económica tan exclusivamente como lo es

aquí: cada minuto de la vida se llena con este empeño, y solamente la muerte pone fin a este esfuerzo voraz por el logro del beneficio. El estrato de los rentistas, tan poco capitalista, es prácticamente desconocido en los Estados Unidos. Al servicio de este logro del beneficio encontramos un racionalismo económico de una pureza completamente desconocida en las sociedades europeas. El interés capitalista se impone sin consideración alguna: aunque sea por encima de la vida humana. Un mero símbolo de ello lo constituyen las cifras de los accidentes de ferrocarril en los Estados Unidos. El *Evening Post* estimó el número de muertos en 21.847 entre 1898 y 1900. Esto viene a ser aproximadamente el número de los ingleses muertos en la guerra de los Boers durante el mismo espacio de tiempo, incluyendo a los muertos en los hospitales debido a enfermedades. En el año 1903 el número de defunciones acarreadas por los ferrocarriles ascendió a 11.006 en los Estados Unidos, y sólo a 172 en Austria. Si se recalculan las cifras tomando como base los 100 km y un millón de pasajeros, se llega a la conclusión que en Norteamérica había 3,4 accidentes por cada 100 km, mientras que en Austria sólo 0,87, y por cada millón de personas transportadas, 19 accidentes allá y 0,99 aquí (cifras de la comparación hecha por Phillipovich). Por lo tanto, sin ningún tipo de consideraciones, se lleva adelante aquel tipo de organización de la empresa y de tecnología que promete más beneficio. Mientras que entre nosotros se pone el grito en el cielo si una u otra mina de carbón tiene que cerrar, la dirección del *trust* norteamericano dispone todos los años en gran medida qué fábricas pueden continuar trabajando y cuáles deben cerrar. El capitalismo crea la organización económica libremente según su voluntad: la ubicación de la industria, la forma de cada una de las empresas, la estructura y tamaño de las fábricas, la organización del comercio y del

tráfico, la articulación entre la producción y las ventas de la mercancía; ya se sabe: todo está creado de la manera más «racional», es decir, adaptándose a los intereses capitalistas.

El fruto no ha tardado en madurar: a pesar de su juventud, ya hoy día los Estados Unidos están muy por delante de los demás países en lo tocante al poder financiero y de acumulación del capital. Los informes de los bancos así lo demuestran, al darnos una idea de la masa de capital. El año 1882 informaron al Controller of the Currency (véase su informe núm. 42) 7.302 bancos; en 1904 la cifra se elevó a 18.844. En el primero de los años reseñados tenían un capital de 712.100.000 dólares; en el segundo, 1.473.904.674. El año 1882 los depósitos declarados por los bancos eran de 2.785.407.000 dólares; el año 1904, de 10.448.545.990. Según el mismo informe, el poder financiero total de los EE.UU. *(the bankingpower),* es decir, el conjunto del capital, las reservas, los depósitos y el dinero en circulación, asciende a 13.826.000.000 de dólares, mientras que la cifra correspondiente para los demás países del mundo llegaría sólo a 19.781.000.000 de dólares. No nos deben sorprender las sumas de capital que se han invertido en la industria en los últimos veinte años. Según las estadísticas oficiales, el capital invertido en *Manufactures* era:

1880 = 2.790.272.606 dólares

1890 = 6.525.050.759 dólares

1900 = 9.831.486.500 dólares

También se sabe que los EE.UU. son el país en el que el programa de Marx sobre la «teoría del desarrollo» se llevó a cabo lo más cuidadosamente posible. De hecho, la concentración del capital aquí ha llegado al nivel que se describe en el famoso capítulo penúltimo de *El Capital* como el más cercano al «crepúsculo de los dioses» del mundo

capitalista. La estadística más actual sobre el número y el volumen de los *trusts* nos muestra la sorprendente imagen que describimos a continuación.[1]

Existen siete «grandes» trusts industriales que acogen a un total de 1.528 plantas autónomas. El capital concentrado en ellas es de 2.662,7 millones de dólares. El más grande de estos siete gigantes es la US Steel Corporation, con un capital (nominal) de 1.370 millones de dólares. El segundo más grande es la Consolidated Tobacco Co., con sólo 502,9 millones de dólares. A estos siete siguen unos 298 *trusts* industriales «menores», con «control» sobre 3.426 empresas, y con un capital de 4.055 millones de dólares en su totalidad. En la actualidad se están creando 13 *trusts* industriales con 334 fábricas y un capital de 528 millones de dólares, de manera que el número total de *trusts* industriales es de 318, con 5.288 fábricas y un capital de 7.246 millones de dólares. A ellos hay que añadir 111 *franchise-trusts (trusts* de empresas concesionarias) de tamaño no despreciable (empresas de teléfono, telégrafos, gas y electricidad) con unas 1.336 plantas y un capital de 3.735 millones de dólares. A todo lo anterior falta por añadir la *piéce de résistance:* el grupo del gran consorcio de ferrocarriles. Hay seis de éstos, alguno de los cuales alcanza un mínimo de 6.000 millones de dólares. En su conjunto poseen un capital de 9.017 millones de dólares y «controlan» 790 plantas. Finalmente se deben mencionar las sociedades de ferrocarril «independientes», con un capital de 380 millones de dólares.

Sumando todas estas corporaciones gigantescas, que dan entidad a la mayor parte de la vida económica norteamericana, se llega a la cifra enorme de 8.664 plantas «controladas» y a un capital nominal de 20.379 millones de dólares. ¡Imagínese: 85.000 millones de marcos en las manos

de esos empresarios!

La prevalencia ilimitada de la vida económica capitalista se ve aún mejor en la estructura de la sociedad, y es que en ella no se encuentra nada que no proceda del capitalismo. Por ninguna parte se ven restos de clases precapitalistas cuya presencia más o menos fuerte da su idiosincrasia a toda la sociedad europea. No existe ninguna aristocracia feudal, y su lugar ha venido a ser ocupado por los grandes magnates capitalistas. El tiempo al que se refería Marx anticipándose al futuro a la hora de escribir *El Capital* ha llegado ya a los Estados Unidos, donde los *eminent spinners* (industriales textiles), los *extensive sausage makers* (charcuteros industriales) y los *influential shoe black dealers* (traficantes de suelas), junto con los «reyes del ferrocarril», subyugan a la gente:

«Cuando alguno de los patronos de una de las grandes líneas de ferrocarril del Oeste viaja en uno de sus vagones de lujo, su viaje se parece a la marcha triunfal de un rey. Los gobernadores de los estados y territorios hacen una reverencia a su paso, los representantes del pueblo le reciben con absolutamente todos los honores, las ciudades y los pueblos compiten por ser sus favoritos, porque ¿no es él realmente quien lleva el poder, la suerte y la mala suerte a una ciudad?» (I. Bryce).

Tampoco existe una clase de campesinos y de artesanos feudales o medio feudales. En su lugar, más bien, existen los granjeros y un puñado de pequeños empresarios capitalistas en los sectores del comercio y la industria. Ambas clases están ungidas por el cáliz capitalista: están entregadas al apetito de las ganancias, llevando sus empresas desde el cálculo y el racionalismo económico. Por cada año que pasa la clasificación por ocupaciones de la población activa que en el

fondo ya trabaja de manera capitalista muestra que cada vez hay más grupos de profesionales dirigentes de tipo capitalista. Al igual que en Alemania, en la actualidad la agricultura ocupa a cierta proporción de la población de este país, en parte todavía colonial. La actividad del comercio y de los servicios, que ya hoy día es considerablemente más importante que en Alemania, va en aumento. Entre 1880 y 1900 la proporción de la población ocupada en la agricultura bajó en los Estados Unidos del 44,3 al 35,7 por 100 (frente al 36,1 de Alemania). El porcentaje de población empleada en el comercio y los servicios pasó del 10,8 al 16,4 por 100 (frente al 11,39 por 100 de Alemania).

Al mismo tiempo, toda la vida de la gente se hace más y más a imagen del capitalismo.

Ya hoy día los Estados Unidos son —una vez más: a pesar de su «juventud»— un país de ciudades, o, para ser más exactos: un país de grandes ciudades. Me refiero con ello no sólo a las cifras, aunque también las estadísticas destacan la preponderancia de las ciudades. Bien es cierto que, haciendo el cálculo para toda la Unión, el porcentaje de población urbana no es tan alto como, por ejemplo, el de nuestro país (en poblaciones de más de 2.500 habitantes vivía en 1900 el 41,2 por 100 de la población, frente al 54,4 por 100 en los núcleos de más de 2.000 habitantes en Alemania). Sin embargo, para empezar, el número de grandes ciudades con más de 100.000 habitantes es en la actualidad el más grande en el mundo —excepción hecha de Inglaterra—, residiendo en ellas casi una quinta parte del total de la población (18,7 por 100). En segundo lugar, el trasvase de la población hacia las ciudades se está produciendo a ritmo constante: el porcentaje de población urbana pasó del 29,2 por 100 en 1890 al 41,2 por 100 del año 1900. En tercer lugar, esta cifra total relativamente baja se explica porque gran parte del Sur tiene

pocas ciudades. Efectivamente, si tomamos únicamente las ciudades de los Estados del Este de la Unión, veremos que en ellos solamente el 31,8 por 100 de la población vive «en el campo», frente al 35,8 por 100 que vive en ciudades con más de 100.000 habitantes[2]. Cuando digo que los Estados Unidos son un país de grandes ciudades, me expreso en un sentido más profundo, que aclara a su vez la relación establecida por mí entre urbanización y capitalismo. Ello es así porque la decisión de establecerse en un sitio y no en otro nada tiene que ver con un tipo de crecimiento orgánico, se basa en elementos racionales y meramente cuantitativos entroncados con el concepto de lo «urbano». Sólo en pocos casos es la ciudad europea completamente fiel a esta idea. En la mayoría de las veces ha crecido de manera orgánica, de forma que, en el fondo, la imagen que mejor refleja su esencia es la de un pueblo grande.

¿Qué tienen en común Núremberg y Chicago? Nada más que las características exteriores: mucha gente que vive próxima entre sí en unas calles y que necesita ser abastecida desde fuera. En su espíritu no tienen nada en común. La primera es un conjunto parecido a un pueblo, y que ha crecido de manera orgánica; la segunda es una auténtica «ciudad» creada artificialmente basándose en unos principios «racionales», es decir, es una ciudad en la que —como diría Tonnies— se han extirpado todos los rasgos de comunidad y en la que prevalece la sociedad en su pureza. Y si en la vieja Europa la «ciudad» se forma —o, mejor dicho, se formaba— a imagen del campo, llevando todo su carácter, en los Estados Unidos, por el contrario, el campo en el fondo es un área urbana al que le faltan las ciudades. La misma lógica racional que presidiera la fundación de las ciudades cuadriculadas se ha extendido al campo. Desde un primer momento, éste se ha dividido en toda su enorme extensión según un patrón

uniforme de cuadrículas del mismo tamaño, en contra de toda idea de un asentamiento natural, «orgánico».

Evidentemente, tampoco podía faltar en los Estados Unidos otra característica a destacar en una sociedad que se basa en los fundamentos de la economía capitalista: me refiero al enorme contraste entre la riqueza y la pobreza. No existe ninguna estadística exacta acerca de la renta y la riqueza en los Estados Unidos. Sí han llegado a nuestras manos, sin embargo, algunos intentos de estimar la distribución de la riqueza que, aun no siendo incontestables, poseen cierto valor, ya que se han elaborado cuidadosamente con ayuda de todo el material disponible hasta la fecha.[3] Según estos trabajos, la renta privada total se estimaría en 1890 en unos 60.000 millones de dólares, de los cuales 33, esto es, el 54,8 por 100 de la renta total, estarían en manos de 125.000 familias —que representan el 1 por 100 de todas las familias—, mientras que 6,25 millones de familias (el 50 por 100) no tendrían ninguna.

Sea cual sea la forma en que se estime la distribución de la renta, las diferencias absolutas entre ricos y pobres, sin duda alguna, no son en ninguna parte del mundo tan grandes como en los Estados Unidos. Sobre todo porque «los ricos» de allá son muchísimo más «ricos» que los de aquí. Es casi seguro que el número de personas que posee 1.000 millones de marcos en Norteamérica es mayor que el que posee 100 millones en Alemania. Quien haya estado, por ejemplo, en New Port, el Baiae de Nueva York, es probabale que tenga la impresión de que allá ser millonario es un fenómeno de masas.

Sin duda, no existe ningún otro lugar en el mundo en el que el palacio de un príncipe del estilo más ampuloso se corresponda al tipo de una vivienda media. Quien se haya

paseado por los almacenes Tiffany de Nueva York, siempre va a notar cierto aire de pobreza en las tiendas de lujo más grandes de las metrópolis europeas. La tienda de Tiffany, con sus filiales en París y Londres —una ciudad de «proletarios», como Berlín o Viena, no interesa, naturalmente—, es un excelente ejemplo para comparar el lujo y la riqueza de las 400 personas más ricas en los tres países mencionados. Los gerentes de la casa matriz en Nueva York me comentaron que del género ofrecido en Nueva York la mayor parte tiene su origen en Europa, donde se fabrica especialmente para el Tyffany de Nueva York. Sin embargo, sería impensable que una tienda de París o Londres —incluidas las mismas tiendas Tiffany— expusiese mercancía a los mismos precios que se marcan en Nueva York. Las piezas más caras son exclusivamente asequibles a los bolsillos de las mujeres de Nueva York.

Por otra parte, la pobreza de los barrios bajos de las metrópolis norteamericanas sólo encuentra parangón en la del East-End de Londres. Hace poco se publicó un libro[4] que, sin llegar a ser *La situación de la clase obrera* de Engels, tal como lo calificó Florence Kelley en su crítica (para ello le falta el conocimiento teórico que ha convertido el libro de Engels en un hito en el desarrollo de las ciencias sociales), no obstante, tiene el mérito de cumplir el objetivo que se propuso su autor: bajar a iluminar los abismos de la vida en las grandes urbes norteamericanas. El autor vivió muchos años como *settlement-worker* (asistente social para los inmigrantes) en los barrios de peor fama de varias grandes ciudades industriales. Partiendo de sus propias impresiones personales, ha podido dar vida con gran ventaja al material literario y estatístico que pudo recoger en esa experiencia. El autor estima la cifra de las personas que viven por debajo del umbral de la pobreza, es decir, aquellas personas carentes de

lo más necesario en alimentación, ropa y vivienda *(underfed, underclothed and poorly housed),* en los Estados Unidos en un total de 10 millones en tiempos de prosperidad media, de entre los cuales unos 4 millones son pobres oficialmente reconocidos. El año 1897 las asociaciones de asistencia social acogieron en Nueva York a más de 2 millones de personas[5]. El 14 por 100 de la población de la misma ciudad vive en la más absoluta de las miserias *(distress)* en tiempos de auge económico (1903) y el 20 por 100 en tiempos de recesión. Sabemos de la existencia de esos pobres, pero si además se suman aquí los pobres que —añade el autor— no declaran su situación, la cifra de las personas pobres que viven en Nueva York y en otras grandes ciudades estará muy pocas veces por debajo del 25 por 100. En Manhattan (el barrio principal de Nueva York) fueron expulsadas de sus viviendas en 1903, un año «bueno», 60.463 familias, es decir, el 14 por 100 del total de las familias. De cada diez muertos en Nueva York, uno se entierra como pobre, a cargo de la ciudad, en Potter's Field.

Finalmente hay todavía un elemento inconfundible que da idea del alto nivel del desarrollo del capitalismo en los Estados Unidos: una cultura intelectual propia.

¿Existen rasgos en el carácter del pueblo norteamericano que se repiten a todo lo largo y ancho del país? Cabe albergar dudas razonables al respecto si se piensa en la extensión de todo el territorio. Los que se consideran «buenos conocedores» de la vida norteamericana previenen en contra de intentar buscar nada común en todo el pueblo de la Unión. Según esto, las diferencias serían tan grandes como las existentes entre los distintos países de Europa. El argumento es que el país se trata en realidad de todo un continente, no de un Estado único, en el que habita la nación norteamericana. Tal afirmación es, sin embargo, superficial. Ciertamente, todo

lo que se refiere a las características del país es extraordinariamente variopinto en los Estados Unidos. Pero, por contra, en todo lo que se refiere a las instituciones, y, sobre todo, al carácter del pueblo, es un país sorprendentemente uniforme. De esto ya dejaron constancia en repetidas ocasiones conocedores del país como Bryce y otros, y lo nota como característica especial de este Estado todo aquel que entra en contacto con la vida americana, en la medida en la que sea capaz de mirar un poco a fondo. Bryce ha señalado convincentemente las razones de esta coincidencia llamativa de todas las instituciones públicas en todos los Estados individuales de la Unión. ¿Pero de dónde viene la uniformidad de espíritu del pueblo americano? ¿O debiéramos mejor renunciar a buscar explicaciones para ello, dándonos por satisfechos con la hipótesis de un particular *american espirit* (espíritu americano) que sin razón aparente ha descendido del cielo sobre el pueblo elegido, desafiando toda causalidad social?

No podemos aceptar esta renuncia, ya que no podemos creer del todo en la singularidad de este misterioso «espíritu americano». Más bien nos parece reconocer en él (mirándolo bien) un viejo conocido al que vimos antes a menudo en la Lombardstreet o en el Oeste de Berlín. Sólo que allá en los Estados Unidos se ha transformado en un tipo más puro y ha logrado una mayor presencia. Esto nos anima a buscar sus orígenes en determinadas esferas sociales que antes se habían desarrollado en Europa, y ahora con más intensidad en Norteamérica, y con ello a explicar su uniformidad.

Ahora bien, a aquel que examine las peculiaridades del espíritu americano para poder encontrar su esencia no se le hurtará la evidencia de que sus rasgos más característicos hunden sus raíces en la organización capitalista de la vida económica. Intentaré demostrar esto.

Como se suele admitir sin grandes reparos, sin duda alguna, la vida en un ambiente capitalista acostumbra al espíritu —determinado totalmente en la esfera de la vida económica por la organización capitalista— a aquilatar también el valor de las cosas que se sitúan fuera de la esfera económica; esto quiere decir, a valorar las cosas y las personas midiéndolas con su valor pecuniario. Está claro que al imponerse y heredarse a lo largo de generaciones tal comportamiento, necesariamente la sensibilidad hacia determinados valores meramente cualitativos mengua poco a poco. De esta manera, respecto a las cosas se pierde el sentido de lo que sencillamente es bello sin más, de aquello que es solamente la perfección de la forma, es decir, el sentido artístico propiamente dicho, que ni se puede cuantificar, ni pesar, ni medir. Para que una cosa tenga valor debe tener alguna utilidad o proporcionar algún placer —esto explica el sentido del «confort»—, o ser «valiosos» —se explica así el sentido del valor material: cualquier decoración en los Estados Unidos está «sobrecargada»: desde los aseos para señoras hasta los salones de recepción de un hotel de moda—. Si no se logra hacer ver a primera vista lo «valioso» de una cosa, al objeto «valorado» se le asigna sin grandes remilgos unas cifras. «¿Han tenido ya ocasión de ver el Rembrandt de 50.000 dólares en casa de Mr. X?», es una pregunta de esas que se escucha con frecuencia en los Estados Unidos. «Esta mañana amarró en el puerto el yate de 500.000 dólares de Carnegies» (artículo entresacado de la prensa). En el hombre es naturalmente su patrimonio, su renta, lo que se toma como base para la valoración. Se desvanece la sensibilidad hacia lo individual, hacia lo peculiar no mensurable de una personalidad.

Pero ahora no se puede evitar constatar que esta costumbre de medir todas las cualidades a la luz de su valor pecuniario

medible influye también allí en los juicios de valor, incluso en circunstancias en las que, por mucho que uno se empeñe, parece casi imposible aplicar el rasero del valor económico. Se acaba por valorar la cantidad por sí misma, dando esto lugar a un punto central del espíritu americano, lo que el avisado señor Bryce llamó *a tendency to mistake bigness for greatness:* la admiración por todo lo que sea medible o pesable: sea el número de habitantes de una ciudad, el número de los paquetes transportados por Correos, la rapidez de los trenes, la altura de un monumento, la anchura de un río, la frecuencia de los suicidios, o lo que sea. Esta «megalomanía», tan característica en el americano moderno, podría atribuirse —¿por qué no?— a la extensión de su país. ¿Pero por qué el chino carece de ella? ¿O el mongol en la meseta de Asia? ¿Por qué no la poseía el indio, que vivía en un país de una extensión tan grande? En los pueblos primitivos en los que se llegaba a desarrollar esta manía por lo grande, ésta iba acompañada de un tinte que quisiera llamar cósmico: hacía referencia a la infinidad del firmamento, a lo ilimitado de la estepa, y lo característico es precisamente su carácter no medible. La valoración de las cosas en cifras no podía arraigar de forma más firme en el alma del hombre que mediante el dinero en su utilización capitalista (no el dinero en sí mismo: ¡éste es el error de Simmel!). Ciertamente, las dimensiones gigantescas del país americano dieron pábulo a esta peculiaridad. Pero en primer lugar había que despertar el sentido de la cifra antes de que fuera posible transformar las imágenes geográficas en unos valores mensurables de forma concreta.

Quien se ha acostumbrado a valorar solamente la cantidad de un fenómeno tenderá fácilmente a comparar dos fenómenos, para medirlos y adjudicar un valor al mayor. Si, dentro de un período de tiempo, uno de los dos fenómenos se

convierte en el más grande, lo llamamos tener éxito. El sentido de lo grande que se puede medir (lamentablemente, en alemán no podemos distinguir con dos palabras diferentes *bigness* y *greatness)* tiene, por lo tanto, como fenómeno adicional la sobrevaloración del éxito: otra peculiaridad descollante en el espíritu del pueblo norteamericano. Tener éxito significa siempre adelantarse a otros, ser más, rendir más, tener más que otros: «ser más grande». Por su naturaleza se valora más el éxito de aquel tipo que se puede expresar en números: es decir, la riqueza. E incluso aquellos que no se dedican a actividades comerciales son valorados en primer lugar en términos de «cuánto» son capaces de producir a partir de sus dotes. Si este examen no lleva a un resultado satisfactorio, no queda otro remedio que medir la «magnitud» de su fama.

Lo misterioso de los procesos intelectuales de los que hablamos aquí se muestra claramente en las actitudes del norteamericano hacia el deporte: en él sólo interesa fundamentalmente quién va ser el ganador. Estuve presente en Nueva York en una reunión multitudinaria en la que las fases sucesivas de un partido que se disputaba en Chicago (!) eran transmitidas paso a paso, vía telégrafo, a una multitud impaciente. La intensidad de la sensación radicaba en la tensión —y solamente en esta misma— por llegar a acertar cuál de los equipos ganaría. Aumentar aún más este suspense es la función de las apuestas: con ellas toda la acción deportiva se reduce aún más a su valor pecuniario. ¿Puede uno imaginarse el cruce de apuestas en una palestra griega? Seguramente, no. Porque lo que movía al espíritu griego era el gozo de admirar el rendimiento individual no medible, la belleza personal y la fuerza, cosas que se pueden admirar tanto en el vencedor como en el vencido. ¿O nos podríamos imaginar apostando en una corrida española? Seguramente,

no. ¡Pero las mujeres arrojan sus galas y los hombres su ropa al torero que ha sabido ejecutar con elegancia y con *grandezza* la estocada mortal, porque lo hacen con sentido artístico!

La especificidad de las elecciones basadas en los juicios de valor determina el rumbo de la voluntad. Si es al éxito al que dirige sus plegarias el americano, su esfuerzo se dirigirá siempre y en todo lugar a llevar una vida acorde con la voluntad de ese dios[6]. En consecuencia, vemos en todo americano —desde el chico de los periódicos— una inquietud, un ansia y una fuerza que le impele hacia arriba, a lo más alto, por encima de todos los demás. En la vida del norteamericano, por lo tanto, el ideal no es la vida cómoda, ni la armonía de una personalidad centrada en sí misma, sino ese «llegar más lejos». Sólo así se explica la rapidez, la ambición incesante, la competencia desconsiderada en todos los terrenos. Ya que si cada uno está detrás del éxito, todos tienen que mirar por situarse de primeros: empieza el *steeple chase* (carrera de obstáculos), la caza de la suerte, como acostumbramos a llamarla de manera poco profesional: un *steeple chase* que se diferencia de las demás carreras en que la meta no está fija, sino que se aleja cada vez más ante el corredor. La llamábamos antes ambición incesante, pero sería más exacto llamarla ambición sin fin. Toda ambición basada en la cantidad tiene que carecer de fin, ya que en sí misma la cantidad carece de límites.

En el fuero interno del hombre esta psicología de la carrera produce la necesidad del egoísmo. Uno no se puede fijar su ideal de vida en la carrera y desear a la vez estar atado de pies y manos. Por lo tanto, la exigencia del *laissez faire* pertenece a aquellos dogmas o preceptos morales del norteamericano con los que nos topamos necesariamente, según Bryce, «al ahondar en el espíritu popular norteamericano». Sin

embargo, quisiera explicar esta idea de base en un modo un poco distinto de lo que lo hace Bryce. Ciertamente, el rechazo de toda reglamentación desde arriba, de toda intervención de la autoridad, es decir, la *doctrine of non-interference by governement with the citizens,* nació en los hombres de 1776 de un espíritu meramente doctrinal, ideal-racional. Pero en realidad un norteamericano moderno poca atención presta a aquellos «nobles principios» de los *framers of the constitution,* en la medida en la que no interfieren demasiado en su vida cotidiana de una manera determinante. Si el norteamericano se sigue aferrando tanto al principio del *laissez-faire,* ello es así porque siente por instinto que éste es el único principio válido para todo aquel que desea el «éxito» a cualquier precio. Su carácter poco doctrinario y la facilidad con que sacrifica el principio se ponen inmediatamente de manifiesto cuando este principio les impide el avance hacia arriba. El mismo norteamericano que lleva escrito en su bandera la «libre acción del individuo» no tiene en ocasiones ningún inconveniente en limitar la libertad del individuo —de una manera que nadie toleraría en nuestra Alemania con gobierno «autócrata»: ¡piénsese en la limitación por ley de las bebidas alcohólicas!— o en imponer pautas de conducta comunistas que pondrían los pelos de punta a cualquier alcalde liberal —¡el reparto gratuito de todo el material escolar a la totalidad de los escolares en Nueva York!

El éxito significa para el norteamericano medio, en primer lugar, llegar a ser rico. Esto lo explica el hecho de que este afán incesante que reconocemos en el carácter popular norteamericano se orienta sobre todo hacia la vida económica. Los mejores y más capaces en nuestro país terminan en el campo de la política. Esto es aún más frecuente en los países latinos, y más en Inglaterra que en Alemania, donde, como ya intenté demostrar en otra ocasión,

reinan unas condiciones parecidas en este aspecto a las de Norteamérica, aunque hayan tenido unas raíces bien distintas. Por el contrario, los mejores y los más capaces en Norteamérica orientan su vocación hacia la economía. Por la misma razón surge una sobrevaloración de la economía entre las masas mismas: porque se cree poder llegar a la meta deseada más rápidamente de esta manera. La manera es la economía entendida en el sentido de la economía capitalista, cuyo símbolo es el título-valor que se negocia en bolsa. Mediante la participación en la especulación de fondos y de mercancías la multitud intenta, pues, participar en la rueda de la fortuna en la que se juegan grandes ganancias. No hay otro país en el mundo en el que las masas participen tanto en las fuerzas de la especulación como en los Estados Unidos; no hay país en el que una parte mayor de la población haya saboreado tanto la fruta capitalista[7].

Con lo anterior cerramos el círculo de nuestras consideraciones. Partiendo del capitalismo, de él intentamos deducir unas características esenciales del espíritu popular norteamericano. Ahora vamos a ver cómo su manifestación contribuye en sí misma al fortalecimiento y el aumento del capitalismo en su esencia, es decir, el específico «espíritu norteamericano» renace siempre de sí mismo, purificándose cada vez más para convertirse en *spiritus capitalisticus purus rectificatus.*

II. El socialismo en los Estados Unidos

Lo que vengo de exponer en las páginas anteriores no tenía, ciertamente, la finalidad de describir la economía norteamericana —objetivo al que espero poder dedicarme en estudios posteriores— ni tampoco la de describir la cultura

norteamericana, ni siquiera la de esbozar los perfiles del carácter del pueblo norteamericano. Para todo esto harían falta unos argumentos y unos documentos más amplios. La única finalidad de estas líneas era más bien llevar a cabo la demostración de la existencia de un capitalismo extraordinariamente desarrollado en los Estados Unidos. Espero poder considerar logrado este objetivo, aun cuando el benévolo lector no haya estado dispuesto a seguirme en todos los senderos.

De nuevo esta demostración debe ser sólo un punto de partida para algunas consideraciones que quisiera hacer ahora acerca del proletariado norteamericano. Sabemos algo de que la situación de la clase obrera viene condicionada por las peculiaridades del desarrollo capitalista; aprendimos especialmente que todo «movimiento social» tiene sus raíces en la situación creada por el capitalismo, y que, además, todo «socialismo moderno» es un fenómeno reflejo del capitalismo. Por ello se entiende por sí solo que partamos de la consideración de la situación económica para poder aprehender la forma de existencia del proletariado en un país. Este procedimiento se muestra especialmente fructífero al estudiar los Estados Unidos. De esta manera podemos plantear un enfoque claro del problema, preservándonos del peligro de escribir sin rumbo fijo *de omnibus rebus et quibusdam aliis;* con rigor, por lo tanto.

Si el socialismo moderno —tal como yo he supuesto siempre y he dicho a menudo— sigue al capitalismo como una reacción necesaria, el país con un desarrollo capitalista más avanzado —es decir, los Estados Unidos— debería ser al mismo tiempo el país clásico del socialismo; sus trabajadores deberían ser el soporte del movimiento radical socialista por excelencia. Sin embargo —tanto allí como aquí—, se oye lo contrario en todos los tonos de la gama (quejándose, si habla

un socialista, y con alegría, por parte de sus detractores): no hay ningún tipo de «socialismo» entre los trabajadores norteamericanos. Los «socialistas» que hay allí no serían más que un puñado de alemanes sin seguidores. De hecho, esta afirmación merece nuestra mayor atención: ¡un país sin socialismo a pesar del más alto desarrollo capitalista!; ¡la doctrina del socialismo ineluctable desvirtuada por los hechos! No puede haber nada más importante para el teórico social ni para el político social que analizar este problema.

En primer lugar hay que empezar por preguntarse: ¿es realmente cierta aquella afirmación de la «inexistencia del socialismo» en los Estados Unidos, y especialmente la inexistencia del socialismo «norteamericano»? Pues, expresada de esta manera tan absoluta, es inequívocamente errónea.

Existe uno o, mejor dicho, exactamente dos partidos socialdemócratas en el sentido europeo continental, y ni el uno ni el otro tiene su base solamente en los alemanes. En el congreso de unificación del Socialist Party del año 1901, en Indianápolis, de 124 delegados había 25 delegados, es decir, aproximadamente un 20 por 100, que nacieron en el extranjero. Este partido llegó a obtener en las últimas elecciones presidenciales 403.338 votos, a los que habría que añadir los 50.000 votos del Socialist Labour Party. De resultas de esto tenemos que en los Estados Unidos había tantos votos socialdemócratas en el año 1904 como aquí en el año 1878, o tantos como los sumados por los liberales y los antisemitas juntos en las últimas elecciones al Reichstag. No cabe duda alguna de que —por razones que se presentarán más adelante— la cifra de los votos socialistas no representa en Norteamérica más que un mínimo de los trabajadores con orientación socialista. Al contrario de lo que sucede en Alemania, su número es considerablemente más elevado que

el que refleja el número de votos.

A pesar de todo, no cabe cuestionar que la afirmación de que los trabajadores norteamericanos no sienten una especial inclinación hacia el socialismo se aproxima bastante a la verdad.

A su favor están, en primer lugar, las cifras que mencionábamos de las estadísticas electorales. Aunque las aumentásemos considerablemente para llegar a la cifra de los socialistas, siempre se tratará de una minoría muy pequeña. Los votos a los candidatos socialistas a la Presidencia suponen aproximadamente el 2,5 por 100 del total de los votos. Y eso sólo son los resultados de los últimos tiempos. En las elecciones del año 1900 el Partido Socialista llegó a obtener sólo 98.417 votos. Hay que añadir que estos votos socialistas no son de ninguna manera seguros. Oscilan considerablemente de un año al otro, como se puede ver en los ejemplos de la tabla 1.

TABLA 1

Votos entregados a favor del candidato del Partido Socialista

	1900	*1902*	*1903*	*1904*	*1905*
Alabama	928	2.313	—	853	—
Colorado	684	7.431	—	4.304	—
Massachusetts	9.716	33.629	—	13.604	—
Pennsylvania	4.831	21.910	13.245	21.863	—
Texas	1.846	3.513	—	2.791	—
Ciudad Chicago	—	—	—	44.331	23.323
Nueva York (aprox.)	—	—	—	24.600	12.000

También voy a explicar más adelante este fenómeno misterioso de los altos y bajos en las cifras de votos. De momento, sólo quería dejar constancia para demostrar la base poco firme del Partido Socialista en los Estados Unidos en la actualidad, aun ahí donde ya ha ganado terreno.

La explicación que parecen dar las cifras de votos se ve

confirmada por una serie de hechos que difícilmente se pueden poner en duda, con lo que la afirmación que era nuestro punto de partida se hace cada vez más verosímil. La gran masa del proletariado norteamericano, entre ellos especialmente los asalariados «de metas claras», y particularmente los trabajadores cualificados, están bastante alejados del socialismo; como también los dirigentes más importantes entre los líderes «nacionales» que gozan de algún prestigio. Sin embargo, esto debe entenderse *cum grano salis.* «Están alejados del socialismo» no quiere decir que defiendan unas ideas «manchesterianas» (al igual que los viejos sindicalistas ingleses) y que les repugne toda intromisión por parte del Estado o toda reforma «socialista estatista». Más bien, la mayoría de los trabajadores organizados y sus líderes son activos defensores de la *political action,* es decir, de una política obrera independiente. Entre las reivindicaciones de la American Federation of Labour —el órgano representativo de gran parte de los sindicatos norteamericanos, presidido por Mr. Gompers, un «conservador», y en cuya dirección se encuentran unos líderes sindicalistas en 9 de cada 10 casos antisocialistas— se encuentran las siguientes:

3. introducir la jornada laboral legal de ocho horas;

8. nacionalizar los tranvías, las empresas de distribución de agua, las empresas de distribución de gas y electricidad;

9. nacionalizar los telégrafos, los teléfonos, el ferrocarril y las minas;

10. abolir el derecho a la propiedad en el suelo y sustituirlo por el derecho de ocupación y de usufructo[8].

Cada una de estas demandas significa ya una importante agresión a «los fundamentos de nuestro orden social existente». Pero sigue planeando la cuestión de en qué sentido estoy con aquellos que afirman que los trabajadores

norteamericanos «están alejados del socialismo». Si no temiera los malentendidos que se producen al recurrir a una palabra muy usada últimamente —y, debo admitirlo, no del todo inequívoca—, respondería: el trabajador norteamericano está lejos del «espíritu» del socialismo (tal como lo entendemos ahora en la Europa continental, es decir, en su esencia, el socialismo con rasgos marxistas). Prefiero explicar detalladamente a lo que me refiero:

1. El trabajador norteamericano (de aquí en adelante el término se refiere a aquél siempre en el sentido explicado: el trabajador norteamericano «normal» cuyas ideas son las reinantes en el grueso de los trabajadores y en los líderes) no está del todo «descontento» con la situación actual; bien por el contrario: está a gusto, está bien y de buen humor —como todos los norteamericanos[9]—. Su visión del mundo es el optimismo —su máxima fundamental: vivir y dejar vivir—. Por ello mismo se desvanece el fundamento de aquellos sentimientos y emociones sobre los cuales un trabajador europeo construye su conciencia de clase: la envidia, la amargura, el odio hacia aquellos que poseen más, que viven en la abundancia.

2. Al igual que en el resto de los norteamericanos, el optimismo ilimitado tiene su forma de expresión en el trabajador también en la fe en la misión y en la grandeza de su país, una fe que frecuentemente se ve teñida de motivos religiosos: los norteamericanos son el pueblo elegido por Dios, la famosa «sal de la tierra». Bryce (2, 334) da en el clavo, como muchas otras veces, diciendo: «Pessimism is the luxury of a handful; optimism is the private delight as well as public profession of 999 out of every 1000, for nowhere does the individual associate himself more constantly and directly with the greatness of his country». Esto quiere decir que el

trabajador norteamericano se identifica con el Estado norteamericano actual, que rinde honores a la bandera de las estrellas, que es de ideas «patriotas» (en el sentido en el que empleamos este término en alemán). Dado que la fuerza centrífuga, que lleva a la separación entre las clases sociales, a la oposición entre las clases, al odio entre las clases, a la lucha de clases (la discordia mencionada anteriormente), es más débil, y que, sin embargo, la centrípeta, que anima la afirmación de la comunidad nacional y política, del Estado, al «patriotismo», en definitiva, es más fuerte, los trabajadores norteamericanos carecen de la hostilidad hacia el Estado característica del socialismo continental europeo. Creo que John Mitchell, el famoso líder de los mineros, da voz a la opinión actual de la mayoría de los trabajadores norteamericanos diciendo *(Organized Labour,* 219): «Los sindicatos que se oponen a la llamada a las armas (la *militia*) se olvidan de que en su condición de organización obrera forman parte del Estado en su calidad de trabajadores, y de que poseen el derecho a tomar parte en la política de este Estado. El movimiento sindical de este país sólo puede progresar en tanto en cuanto se identifique con el Estado» *(can make progress only by identifying itself with the State).* Todavía no hace falta destacar aquí que Mitchell, el mejor representante del «trabajador medio», es decir, del trabajador que se mueve en el centro entre los dos extremos, se ve obligado a hacer concesiones a la autonomía de la conciencia de clases y a las diferencias de clases incipientes. Por ello los políticos sociales conservadores le reprochan a su vez el que predique una *narrow and exclusive solidarity* entre los trabajadores[10]. Hay que insistir en que no se trata todavía de determinar unas «tendencias de desarrollo» (que serán el principal tema de discusión en unos futuros estudios), sino de reflejar lo más realistamente posible el actual *status quo*.

3. El trabajador norteamericano no se opone al sistema económico capitalista como tal: ni con la razón, ni con el sentimiento. De nuevo quisiera citar lo que dice Mitchell al respecto. Los sitios en su libro en los que expone los puntos de vista de los sindicatos frente al capitalismo —en su opinión, meramente oportunistas— rezan así (*Org. Lab.*, 414 ss.): «El movimiento sindical ni tiene por objetivo irrevocable mantener al sistema de salarios, ni eliminarlo. Exigimos una mejora duradera *(the constant improvement)* de la situación de los trabajadores: si es posible, manteniendo el sistema de salarios existente; si no es posible, eliminándolo». Sin embargo, su convicción personal es que no se tiene que llegar necesariamente a esta «eliminación», pues «la historia del movimiento social demuestra que con la ayuda del Estado y por el esfuerzo común de los trabajadores puede tener lugar una importante mejora general de su situación bajo el actual sistema salarial». Otros importantes líderes sindicales destacan positivamente la comunidad de intereses de capital y trabajo. Ambos son socios y deben compartir el beneficio de la economía de común acuerdo *(they are partners and should divide the results of industry in good faith and in good feeling).* Si los trabajadores destruyen en su locura el capital *(destroy the capital),* sería obra de la ignorancia y de pasiones perversas *(the work of ingnorance and evil passion).* El futuro se encargará de reconstruir la plena armonía —pasajeramente perturbada— entre el capital y el trabajo[11].

Yo creo, más bien, que las relaciones del trabajador norteamericano con el capitalismo siguen siendo más íntimas de lo que se acierta a atisbar en estos elogios de la amistad y en esas pruebas públicas de respeto. Creo que está vinculado a él con todo su corazón; creo que lo ama. Al menos, se entrega por entero, con cuerpo y alma. Si en algún lugar de Norteamérica habita la incansable búsqueda del beneficio, la

pasión por el negocio, es en el alma del trabajador. Intentará ganar todo lo que le permitan sus fuerzas. Es por eso que raramente se quejará sobre la falta de medidas de protección en el trabajo. Aceptará los peligros en el trabajo si las medidas de protección pueden reducir su sueldo. Por eso toparemos mucho menos que, por ejemplo, en Inglaterra con tendencias a lo Cacanny *(restriction of output),* con la lucha contra el trabajo a destajo o con la resistencia a las innovaciones técnicas. En otra ocasión voy a demostrar que el trabajador norteamericano se entrega mucho más, trabaja mucho más que el europeo. Esta intensidad mayor de su trabajo no es otra cosa que la consecuencia de su mentalidad —en el fondo, auténticamente capitalista.

Seguramente, la gran mayoría de sus camaradas de clase comparte con el miembro de la presidencia en la «Reunión de Carreteros», el joven Edward F. Gainor, las ideas que expresó en una conferencia sobre «el gobierno en calidad de patrón» en contra del estatuto de funcionario cuando aducía las siguientes razones:

1. El funcionario no tiene perspectiva alguna de poder crearse su propia «posición social» mediante sus propios medios; en otras palabras: perspectivas de alcanzar la riqueza.
2. Después de haber logrado el máximo de salario no puede haber ningún aumento en el rendimiento del trabajo, ya que sin una compensación sonante sería de locos esforzarse más de lo necesario.
3. El funcionario está más limitado en la creación de su vida privada.
4. Al funcionario le quedan cerradas las puertas de la carrera política, esta «avenue of human endeavor that

offers great attraction for all ambitious Americans»[12].

Las peculiaridades de las organizaciones obreras son la mejor prueba de que las opiniones que vemos expresadas aquí y en situaciones similares son propias de la mayoría de los trabajadores norteamericanos, de que están dominados por el espíritu del negocio.

Como es bien sabido, existen hoy día en los Estados Unidos cuatro diferentes grupos o tipos de organizaciones de trabajadores. Sólo una de ellas, la Knights of Labour, tiene un pasado. La época cumbre de esta organización sindical, que se parece más a un círculo francmasónico que a una organización parecida a un sindicato, cae en mediados de los años 1880. Por razones que no podemos seguir aquí, el número de afiliados de los Knights of Labour entre 1883 y 1886 aumentó desde 52.000 a 703.000, para bajar a la mitad ya en el año 1888. Los «caballeros» no eran ninguna organización sindical en el sentido moderno, como ya mencionamos: no querían tener nada que ver con las confederaciones específicamente laborales, y les repugnaban la huelga y otras acciones similares. Hoy día están en las últimas.

Otro grupo de organizaciones obreras tiene (en el mejor de los casos) un solo futuro: los sindicatos socialistas del Oeste, reunidos en la American Labour Union. Todavía no tienen muchos afiliados y representan una minoría de oposición. Por lo tanto, no los vamos a considerar en este momento.

Un tercer grupo no tiene pasado ni futuro, ni tampoco significa nada en el presente: la Socialist Trade and Labour Alliance (fundado por De Leon en 1895/96 en oposición a los sindicatos).

Finalmente, el cuarto grupo más grande e importante, el

único con un presente, lo forman los sindicatos agrupados bajo la Federation of Labour. El número de trabajadores organizados que se encuentran afiliados a la A. F. of L. aumentó enormemente en los últimos diez años: era de 272.315 en 1896; de 548.321 en 1900; y de 1.676.200 en 1904; esto supone más que cuatro quintas partes de todos los trabajadores organizados en Norteamérica.

Naturalmente, el carácter de los sindicatos unidos en una confederación tan grande no es uniforme. Dado que también los trabajadores con ideología socialista y miembros del Partido Socialista participan activamente en la vida sindical, y además gran parte de las asociaciones dominadas por ellos se han adherido a la A. F. of L., en las reuniones anuales no se oyen otras voces que las meramente socialdemócratas, a las que dan la réplica, por otro lado, las voces ultraconservadoras. Pero ya mencioné que la dirección de la federación está en manos no-socialistas y que la gran mayoría de los sindicatos miembros (aunque su importancia no se corresponde con la composición del *executive council*) tiene una concepción «americana» en materia de salarios, de manera que en su política se refleja especialmente este espíritu específicamente norteamericano. O quizás debiera decir mejor: el espíritu específico anglosajón. En lo esencial, las actitudes de la gran mayoría de los sindicatos norteamericanos no se diferencian en nada de las de los más viejos *Unions* ingleses. Mantienen un punto de vista puramente económico que les lleva a actuar en el interés de los grupos profesionales representados por ellos mediante la defensa de la exclusividad y el monopolio, sin consideración alguna de la clase del proletariado en su totalidad, ni especialmente de la clase baja de los trabajadores no cualificados[13]. En consecuencia, se da una fuerte tendencia a mantenerse cerrados en sus propios gremios[14], produciéndose con ello una estratificación esencialmente

vertical dentro del proletariado, cuya colaboración en una acción conjunta de clase se hace, naturalmente, poco probable. La expresión más pura de esta política de negocios se da en las uniones del sindicato monopolista con una patronal monopolista: las llamadas *Alliances.* Estas son en realidad organizaciones para la común explotación del público por los empresarios y trabajadores de un mismo sector industrial. Podemos llamar a este tipo de sindicatos capitalistas, y contraponerlos con los sindicatos socialistas, ya que están hechos de la misma madera que el capitalismo y están dirigidos en sus efectos a conservar y consolidar el sistema capitalista, no a superarlo. Los sindicatos socialistas, aunque también dirigen su política al éxito en el presente, no por ello pierden de vista el movimiento de clases del proletariado dirigido contra el capitalismo.

Es suficiente por ahora. El núcleo del movimiento sindical norteamericano está teñido de este carácter capitalista: «Trade Unionism is the bussiness method of effecting the betterment of the wage-earner under the highly organized conditions of the modern industrial world». «The collective bargaining is a bussiness matter». En tales afirmaciones de los mejores conocedores del movimiento sindical norteamericano se expresa inequívocamente su espíritu.

La actitud frente a los esfuerzos de unos reformadores sociales burgueses que han surgido hace un par de años en los Estados Unidos demuestra finalmente que los sindicalistas dirigentes, si bien es cierto que quieren llevar una lucha dura *for the betterment of the wage earner,* no piensan, sin embargo, poner en cuestión los fundamentos del sistema económico capitalista. Ello demuestra el espíritu totalmente distinto de los trabajadores norteamericanos si los comparamos con los europeos, o por lo menos con los europeos del continente. Bien es cierto que se sienten en

oposición a los empresarios a la hora de fijar las condiciones de trabajo, pero están dispuestos a cerrar filas con cualquier burgués que les quiera apoyar en esta lucha. Estos mismos representantes también cenan con mucho gusto y con frecuencia con aquel empresario que esté dispuesto a ponerse de acuerdo con los trabajadores con base en la «igualdad de derechos». Es decir: falta aquella conciencia específica de antagonismo proletario-socialista que caracteriza a nuestros trabajadores en su gran mayoría. La diferencia entre Alemania y Norteamérica sería la siguiente: entre nosotros es la minoría —y seguramente no la élite de los trabajadores— la que busca la aproximación a los reformadores sociales burgueses —por ejemplo, en la «Sociedad para la Reforma Social» *(Gesellschaft für soziale Reform)*—, mientras que la gran mayoría de los trabajadores organizados persevera en su dura oposición contra todos los «amigos» burgueses. En Norteamérica sucede todo lo contrario: los líderes sindicales dirigentes —y detrás de ellos, sin duda alguna, la élite de los trabajadores organizados— hacen causa común con los grandes empresarios y con los reformadores sociales «sin partido» —en la National Civic Federation[15], que se corresponde aproximadamente a nuestra GSR— y sólo una ínfima parte —entre nosotros sería la mayoría— se mantiene en la oposición y al margen de la alianza.

Por todo lo anterior tiene su justificación decir que no hay socialismo en Norteamérica.

El problema que resulta de esta afirmación, interesante tanto desde un punto de vista teórico como práctico, se debería formular ahora de la manera siguiente: los Estados Unidos son el país con el máximo desarrollo capitalista; su organización económica, por lo tanto, anticipa nuestro futuro. Lo que dijo Marx en 1867 con toda razón sobre

Inglaterra —*de te fabula narratur, Europa*— lo podemos ahora aplicar a Norteamérica, si nos referimos a la situación norteamericana, por lo menos en lo que se refiere al desarrollo capitalista. Los trabajadores de este país de nuestro futuro son en su fuero interno poco socialistas. Por lo tanto, ¿este fenómeno es algo que nos aguarde también a nosotros? ¿Nos equivocamos al considerar el surgimiento del socialismo como consecuencia necesaria del capitalismo? La respuesta a estas preguntas exige una investigación de las razones que trajeron consigo el espíritu característico del obrero norteamericano. En la medida en la que pretendemos basar nuestros juicios en el método científico, no podemos contentarnos con la constatación de la existencia de un «espíritu americano específico». Antes bien, intentaremos encontrar sus causas determinando en primer lugar las condiciones de existencia particulares del proletariado norteamericano —históricas, políticas, económicas y, más en general, sociales—. Cuando hayamos determinado aquéllas, y logrado explicar la mentalidad de los trabajadores norteamericanos con base en ellas, nos encontraremos ante otra cuestión: ¿cuáles son los fundamentos de estas condiciones de existencia? ¿Podemos considerar que estos fundamentos son duraderos y que soportarán la construcción que se eleva hoy sobre ellos (la infraestructura) también en el futuro o que, por el contrario, están amenazados por la inestabilidad y, con ello, la sobreconstrucción? Si nos desprendemos de estas imágenes y hablamos más abstractamente: ¿siguen siendo invariables y permanentes las condiciones de existencia del trabajador norteamericano —bien específicas de Norteamérica, bien generales en la línea del desarrollo capitalista—, son unas condiciones sometidas a cambios? Si esto último es cierto, ¿los cambios serán tales que las condiciones de existencia se convertirán en las mismas o

similares a las de Europa —las que originaron el socialismo— de manera que se prepararía la base para el socialismo en Norteamérica? Más en general: ¿existe una tendencia hacia la unidad en el movimiento social moderno o existen unos movimientos distintos en cada nación? Y si existe una tendencia hacia la unidad, ¿se mueve hacia el socialismo o le da la espalda? ¿El futuro social de Europa y de Norteamérica se materializará de forma distinta o similar? Suponiendo que sea similar, ¿el «país del futuro» será Europa o Norteamérica?

El objetivo de esta serie de estudios que pienso publicar en los siguientes números de esta revista es aportar algún material para responder a las preguntas planteadas aquí.

PRIMERA PARTE
LA SITUACIÓN POLÍTICA DEL TRABAJADOR

I. LA POLÍTICA Y LA RAZA

En lo siguiente quisiera hacer el intento de explicar el hecho de por qué «no hay socialismo en los Estados Unidos» —en el sentido desarrollado en el capítulo anterior— con base en las condiciones particulares en las que vive el proletariado norteamericano, comenzando en primer lugar (porque se trata de los más cercano para todo observador) con base en la particularidad de la vida política.

Antes, sin embargo, tendría que mencionar una idea con la que topamos a veces al hablar de los asuntos aquí discutidos. Es frecuente oír la opinión de que la falta de socialismo en Norteamérica no es nada peculiar de la vida norteamericana, sino que se explicaría más bien por el carácter especial de la raza anglosajona, de la que está formado en su mayoría el proletariado norteamericano. Según esto, esta raza sería «por naturaleza» poco susceptible de todo lo que se parece al socialismo. Este razonamiento es falso en dos sentidos. Primero: la raza «anglosajona» no es «por naturaleza» poco susceptible de adherirse a las ideas socialistas. La prueba: el movimiento de los Chartistas —fuertemente influenciado por el socialismo— en Inglaterra entre los años 1830 y 1840, el desarrollo de las colonias australianas e, incluso, de la madre

patria en los últimos años. Segundo: el proletariado norteamericano no está formado exclusivamente, ni siquiera en su mayoría, por los miembros de la raza «anglosajona». Si es admisible —lo que es el caso en general— llegar a conclusiones acerca de la composición del proletariado basándose en las cifras generales de las estadísticas de inmigración y de nacimiento de extranjeros (que yo sepa, no existe información fidedigna sobre la procedencia), tenemos la siguiente imagen: de la población inmigrada en los Estados Unidos en el censo de 1900 sólo un 8,1 por 100 procede de Inglaterra, y un 2,3 por 100 de Escocia, frente al 25,8 por 100 procedente de Alemania, el 15,6 por 100 de Irlanda, el 7,8 por 100 de Rusia y de Polonia, etc.[16]. Muy parecida es la relación de personas nacidas de padres extranjeros. La participación en el total de la población activa era de 38,4 por 100 (1900), de los que solamente eran originarios de Inglaterra o el País de Gales el 3,6 por 100, y de Escocia un 1,0 por 100, frente a Alemania, de nuevo, con un 11,3 por 100 o Irlanda con un 8,4 por 100. Especialmente en las profesiones industriales, el porcentaje de personas con padres nacidos en el extranjero era del 56,2 por 100. De ellos eran de Inglaterra y Gales el 5,8 por 100, y de Escocia el 1,6 por 100, frente al 16,1 por 100 de Alemania o el 11,7 de Irlanda[17]. Aun considerando la inmigración total en el siglo XIX, la parte de la raza anglosajona es más pequeña de lo que se podría pensar; se eleva (incluidos los irlandeses, que suponen seguramente más de la mitad) sólo al 33,58 por 100, frente al 24,16 por 100 de inmigración alemana.

Por lo tanto, hay millones de hombres en Norteamérica, inmigrantes de la última generación, que proceden de países en los que el socialismo se encuentra en pleno auge: sólo los norteamericanos activos con orígenes alemanes suponen 3.295.350 (en 1900), de los cuales trabajaban en la industria

—con cierta seguridad, en su mayor parte como asalariados— 1.142.131. ¿Por qué estos millones de personas (suponiendo que los «anglosajones» estén inmunizados contra el virus del socialismo) no son socialistas en Norteamérica?

Por lo tanto, podemos descartar el argumento de la pertenencia a una raza del conjunto de las explicaciones del asunto que aquí nos interesa. Más bien, es la variopinta composición de la población norteamericana —que también demuestra rasgos parecidos en su desarrollo— lo que nos invita a buscar los factores determinantes en la peculiaridad de la vida norteamericana; como ya dije, en primer lugar en la organización de la vida política[18].

II. LA MAQUINARIA POLÍTICA

En la medida en la que la vida pública se hace cada vez más compleja y en la que aumenta la democratización de la constitución, en los Estados modernos es cada vez más difícil representar las ideas políticas de otra manera que no sea en el marco de una organización de partidos. Esto rige, naturalmente, como en ninguna comunidad en los Estados Unidos. Ya que son el único Estado grande con una auténtica constitución democrática y en el que la vida política se complica aún más por la organización en forma de un Estado federado.

«Un Estado grande» —veinte veces mayor que el Imperio alemán— «con una auténtica constitución democrática», que significa lo siguiente: el derecho de sufragio universal es ahora la regla en todos los Estados de la Unión. Las limitaciones existentes todavía son pocas. Pero este derecho universal al voto da capacidad de elegir no sólo —como es el caso en los

Estados europeos (con excepción de Suiza)— las autoridades legislativas, sino también —y esto es lo especial— casi todos los funcionarios y jueces altos. Se elige por votación a los funcionarios más altos del Estado, el gobernador *(Governor),* siendo el período de duración de su cargo de cuatro o de dos años (dependiendo del Estado). En la mayoría de los Estados también se elige al teniente-gobernador, es decir, el sustituto del gobernador. Los jueces supremos también son elegidos en dos terceras partes de los Estados por el pueblo y también para períodos breves —en todos los Estados del Oeste y del Sur, Nueva York, Pennsylvania y Ohio—. El funcionariado más alto de la Unión y sus adjuntos son elegidos también por elección pública.

Además de estas elecciones en el nivel de la Unión y de los Estados, hay las elecciones municipales y al «parlamento» de los «condados», así como elecciones para elegir diversos funcionarios de la administración local, especialmente del «Mayor».

De esta manera, un ciudadano con conciencia pública puede pasar buena parte de su vida votando. Imaginemos todas las oportunidades de votar, por ejemplo, en un Estado como Ohio. Hay que votar:

1. Los cargos federales: una vez cada cuatro años, el Presidente, y una vez cada dos años, los miembros de la Cámara de los Representantes.
2. Los cargos del Estado: una vez al año y cada tres años, los miembros del Board of Public Works[19]; los miembros del Tribunal Superior de Justicia, cada cinco años; una vez cada dos años: el Governor del Estado de Ohio; el teniente-Governor; el secretario del Estado; el secretario de Tesorería (tesorero); el fiscal general; los

senadores del Estado (los miembros de la Cámara Alta del Estado de Ohio); los diputados del Estado de Ohio (para el parlamento federal); una vez cada tres años, el comisario estatal para la educación; una vez cada cuatro años, el Clerk del tribunal superior: el «Auditor».

3. Los cargos de los distritos: una vez cada dos años, los jueces de los tribunales de mediana instancia, Circuit Judge y Judge of the Court of Common Pleas, por seis y cinco años, respectivamente; una vez cada diez años, los miembros del Board of Equalization.
4. Los cargos de los «condados» (County Offices): una vez al año, los County Commissioners (por tres años), y los «Directores de los hospitales» (Infimary Directors), por tres años; una vez cada dos años: Tesorero, Sheriff, Coroner; una vez cada tres años: County Auditor, Recorder, Surveyor, Judge of Probate, Clerk of Court of Common Pleas, Prosecuting Attorney.
5. Los cargos municipales: una vez al año, los miembros de la dirección de policía (Board of Police Commissioners) en la mayoría de las ciudades, los miembros de la administración de la ayuda a los pobres y a los enfermos (por tres años), la dirección superior para las plantas de suministro de agua (Trustee of Water Works) por tres años; una vez cada dos años: el alcalde (Mayor), el City Clerk, el Auditor, el Tesorero, el Solicitor, el Police Judge (en ciudades mayores), el Prosecuting Attorney of the Police Court (en ciudades mayores), el Clerk of Police Court (en ciudades mayores), el City Commissioner (en ciudades de segundo orden), el Marshall (no en las ciudades mayores), el Street Commissioner, el Civil Engineer, el Director de los

Bomberos (Fire Surveyor) y, finalmente, el Superintendent of Markets. Los tres últimos cargos pueden ser elegidos por los concejales o pueden serlo por votación pública. Aparte de estos, ¡toda la lista de los cargos mencionados tiene que ser elegida directamente por el pueblo! Aun prescindiendo de aquellos cargos que se encuentran sólo en una de las grandes ciudades —Cincinnati o Cleveland—, del cómputo de las elecciones obtenemos el siguiente balance:

7	elecciones se llevan a cabo	anualmente
21-26	»	cada 2 años
8	»	cada 3 años
2	»	cada 4 años
2	»	cada 5/10 años

Se llega a una media de 22 votaciones para cada ciudadano en el transcurso de un año. No suele pasar que se tenga que ir 22 diferentes veces a las urnas, sino que a menudo se realizan las votaciones para distintos cargos en un mismo día; sin embargo, un ciudadano tiene que elegir todos los años 22 hombres que considera cualificados para sus respectivos cargos.

Sólo queremos constatar que esta exigencia parece imposible de cumplir para las capacidades del ciudadano normal. Teniendo en cuenta que gran parte de las elecciones deben llevarse a cabo de manera uniforme para un territorio bastante grande —la mayoría de los «Estados» norteamericanos son más grandes que Baviera, Baden y Wurtemberg juntos, llegando algunos a alcanzar el tamaño del Reino de Prusia, incluso el del Reich Alemán—, si se

quiere evitar la confusión total, debe llegarse a un acuerdo acerca de los candidatos a nombrar entre los ciudadanos de una ciudad, un condado, un Estado y, en caso de elecciones presidenciales, de toda la Unión. Vemos inmediatamente que el votante simple no puede estar solo, sino que tiene que haber gente que ha convertido su profesión en ocuparse continuamente del problema de las elecciones: sea para encontrar los candidatos aptos, sea para confeccionar las listas, sea para dar a conocer los candidatos elegidos, sea para llevar a cabo la elección de los candidatos nombrados.

En los principios de la democracia norteamericana, cuando todavía eran pocos los votantes y eran pocos los cargos a votar —aproximadamente hasta el año 1824—, las mismas instituciones legales dirigían a la masa de los votantes. Estas formaban en su seno unos comités —el Congressional Caucus y el Legislative Caucus— que nombraban a los candidatos que se proponían al pueblo para las elecciones.

A principios de la tercera década del siglo XIX la ola democrática también alcanza esta función —la dirección de la multitud de votantes— y se «democratiza», es decir, se desplaza de arriba a abajo. En un principio hubo algunos demagogos en Nueva York, ciudad cada vez más grande y con su población más variopinta, que intentaron hacerse con la maquinaria de las elecciones —el nombre fundamental es el famoso Barón Burr— y que organizaron con la ayuda de un grupo de colaboradores la «asociación de los políticos profesionales», en cuyas manos está desde entonces el «negocio» de la política en los Estados Unidos y cuyo dominio se asienta en el hecho de que la maquinaria de las elecciones se hace cada vez más complicada y la gente honesta se retira cada vez más de la participación en la vida política.

De hecho, el «trabajo» de los profesionales de la política —

los *politicians*— es enorme. El mecanismo de las elecciones, tal como ha ido tomando forma poco a poco, es más o menos así: en caso necesario, los activistas convocan unas reuniones de los votantes en cada distrito electoral correspondiente —las así llamadas Primaries—. En éstas se vota a unos delegados que luego se reúnen en las denominadas *Conventions.* En estas Conventions se llevan a cabo las elecciones de los candidatos. Una vez que se ha confeccionado la lista, se empieza a crear la atmósfera favorable, y el día de las elecciones se arrastra a las urnas —los *Polls*— a la multitud de votantes —que sólo entonces hace acto de aparición—. Ahora bien, tiene que haber tantas reuniones de *Conventions,* es decir, reuniones de delegados, como ámbitos de actuación para los cargos a ocupar. Frecuentemente se puede nombrar toda una serie de candidatos en una reunión de delegados; por ejemplo, en la State-Convention: Governor, Teniente-Governor, Secretario del Estado, Secretario de Tesorería, Fiscal General, los miembros de la Corte Suprema (Supreme Court), etc. A menudo, sin embargo, los cargos a ocupar no coinciden, debiendo formarse entonces varias reuniones de delegados distintas. De ahí que normalmente la lista de las Conventions pueda ser muy larga. Hay una County Convention; una Ward Convention (una reunión de los distintos barrios en las ciudades más grandes); una City Convention; una Convention para el distrito municipal (Legislative Assembly District Convention); una Convention para el distrito del Senado (Senatorial District), en la que se vota a los miembros de la Cámara Alta de cada uno de los Estados; una para el distrito del Congreso (Congressional District), en la que se vota a los miembros del Parlamento/Reichstag; una para el distrito judicial (Judicial Convention) y, finalmente, la antes mencionada State-Convention y (para las elecciones presidenciales) la National

Convention. Para una parte de las Conventions los miembros son elegidos directamente en las Primaries; en otras (State y National-Convention) se eligen en las Conventions de segundo rango (los Legislative Districts-Conventions).

Para que esta «maquinaria» pueda funcionar más o menos bien, una cantidad enorme de políticos profesionales bien organizada debe trabajar ininterrumpidamente. En cada distrito un grupo de trabajadores experimentados (los *workers)* está a disposición de los auténticos instigadores (los *wire pullers),* que a su vez están supervisados por los directores principales (los *head wire pullers*).

Tan grande como la masa de personas tiene que ser la cantidad de recursos financieros para facilitar el buen funcionamiento de la «maquinaria». Los siguientes números lo demuestran: Bryce (2, 142) valora los costes de las elecciones en Nueva York en un año «normal» (o sea, en un año sin elecciones presidenciales) en 700.000 dólares, de los cuales 290.000 corren a cargo de la ciudad. La campaña para la elección del Mayor en Nueva York arroja las siguientes cifras de trabajo y dinero: Tammany (la organización del partido demócrata) convocaba 3.700 reuniones; los Fusionistas, sus adversarios, 4.000. Tammany emplea unos 1.500 oradores; los adversarios, 2.500. Los gastos para impresos eran de 60.000 dólares entre los primeros, y de 10.000 dólares menos entre los segundos. Para desfiles y mítines con fines electorales ambos partidos se gastaron 25.000 dólares. En total, la campaña electoral le costó a Tammany 900.000 dólares, y a los Fusionistas, 500.000 dólares[20]. Los gastos totales de la campaña presidencial se estiman en 5 millones dólares. Estos, pues, son los gastos que tiene que hacer un partido que quiera defender sus «ideas» en Norteamérica. Son obvias las dificultades resultantes de esta

situación para la fundación y el mantenimiento de un partido laborista, de una «socialdemocracia», aunque sólo se tratase del principio de su vida política. Además de esto, hay que añadir que la «maquinaria» política está desde hace años en manos de partidos bien acomodados. Por lo tanto, las dificultades para un partido nuevo son dobles, pues tiene que emprender la lucha con los viejos partidos bien asentados. Las especiales limitaciones resultantes de esta circunstancia para el desarrollo de una organización de partido socialista autónomo merecen una especial consideración.

III. EL MONOPOLIO DE LOS DOS «GRANDES» PARTIDOS

Desde el principio de la República han dominado la vida pública de los Estados Unidos dos grandes partidos de antigüedad y fuerza casi idéntica, cuyos nombres han ido cambiando: hasta los principios de los 1820 se llamaban los Federalistas y los Republicanos (Republicanos democráticos); más tarde, Republicanos (nacionales) y, después, Wighs y Demócratas; desde el año 1865, Republicanos y Demócratas. Voy a hablar más en adelante sobre sus características, y entonces también intentaré dar respuesta a la pregunta de por qué ha habido siempre exactamente dos partidos de relevancia en los Estados Unidos. Aquí quisiera aclarar sólo las razones que pueden explicar el monopolio de los dos partidos dominantes, es decir, las razones de la atracción que ejercen sobre los votantes.

En primer lugar habrá que demostrar que poseían los suficientes recursos económicos para poder mantener funcionando la maquinaria electoral enorme, cuya

complejidad hemos descrito en las páginas anteriores.

Los recursos económicos con los que trabajan los partidos en Norteamérica tienen sus orígenes en tres fuentes diferentes:

1. Igual que aquí, las contribuciones voluntarias de los miembros ricos del partido y las suscripciones públicas generales. Sólo que en Norteamérica el capital —viendo ya unos éxitos inmediatos— está más dispuesto a apoyar con grandes sumas a aquel partido del cual espera más colaboración. Eso tiene que ver —como veremos más adelante— con la naturaleza intrínseca de la organización del partido en los Estados Unidos. A veces es este y veces aquel otro partido, de los dos grandes, el que recibe sus subvenciones del mismo poder capitalista. Los grandes *trusts* financian las actividades de los partidos, pero la Standard Oil Company u otra gran sociedad va a dar su dinero al partido demócrata en Nueva York y al partido republicano en Pennsylvania, en función del partido que gobierne el Estado o que lo gobernará en un futuro próximo. Resumiendo: vemos que los grandes partidos son siempre capaces de obtener grandes sumas de dinero de los ricos del país[21].
2. Los sueldos de los funcionarios en el desempeño de un cargo *(assessments)* garantizan a las organizaciones de los partidos la segunda vía de obtención de los recursos económicos necesarios. Se cobra un determinado porcentaje del sueldo que se destina a «fines del partido». Bryce (2, 112) calcula para finales de los años 1880 el sueldo anual de los funcionarios municipales en Nueva York en unos 11 millones de dólares, y los sueldos de los 2.500 funcionarios federales que deben

gravar al pertenecer al mismo partido, en 2.500.000. Cobrando el 2 por 100 de estos importes, supone 270.000 dólares para las arcas del partido; es decir, aproximadamente 1,25 millones de marcos. Incluso los policías, los chicos de los recados y los trabajadores normales están obligados por los partidos a contribuir con impuestos de esta manera[22].

3. El gravamen de los candidatos que optan a los diferentes cargos también supone unos importes copiosos. Existe la costumbre de que todo aquel que aspira a un cargo y desea ser nombrado candidato paga a su partido una «contribución para correr con los posibles gastos». Este importe es bastante considerable. En la mayoría de los casos absorbe un sueldo anual completo, y más aún en los cargos pagados. En algunos casos incluso es más alto que el conjunto de los ingresos regulares que el funcionario va a recibir a lo largo del período en el que va a desempeñar el cargo[23]. El importe de tales contribuciones a pagar a las arcas del partido varía. Según una lista de precios que se suele mencionar bastante[24], los gastos en que se incurre para alcanzar un cargo público en Nueva York son así: un cargo de Juez, 15.000 dólares; un escaño en el Congreso, 4.000 dólares; un escaño en el concejo municipal, 1.500 dólares; la elección a concejal, entre 600 y 1.500 dólares, etc. Tammany obtiene con estos desembolsos privados unos ingresos de 125.000 dólares anuales, y el partido adversario de casi 100.000 dólares.

Los «fines electorales» a los que va destinado todo este dinero son, en primer lugar, la compra de votos *pure et simple.* La mayoría de los votos de los negros, de muchos

inmigrantes de unos Estados casi bárbaros y del lumpenproletariado de las grandes urbes se pueden comprar fácilmente, y se compran siempre. Se calcula que, en promedio, el precio del voto de un negro oscila en torno a los 3 dólares.

Naturalmente, no se puede obtener el grueso de los votos del pueblo sencillo de esta manera burda. Pero la dirección de los partidos sabe ganarse las simpatías de gran parte de la población pobre apoyando a los necesitados con dádivas que alivien su penuria y desgracia: a aquél se le presta un dólar, aquel otro recibe un billete de tren gratis, aquí se distribuye carbón en días fríos, allá se regala un pollo en Navidad; a los enfermos se les compran medicinas; en caso de muerte, se vende un féretro por la mitad de su precio, etc. Y paralelamente a todos estos cuidados, hay transacciones en las destilerías y los *saloons,* donde se lleva a cabo quizás la parte más importante de todo el negocio de las elecciones. Ya que aquí el agente del partido, el *worker,* que no falta en ningún bar (frecuentemente es el mismo jefe), trabaja también a aquellos que se quiere ganar por medios no económicos o con apoyos directos como los que se mencionaron anteriormente. Cada votante es cogido por el *worker* —como lo expresó Ostrogorski muy bien— por su talón de Aquiles: aquél quiere obtener una autorización policial para la apertura de un negocio callejero o un bar; éste infringió el reglamento de obras públicas o carga con otro tipo de infracción sobre su conciencia: todo esto lo arregla la «maquinaria» influyendo en las instancias correspondientes a favor de su cliente. O también se trata el asunto de otra manera: el partido sanciona al votante rebelde y le recupera, o por lo menos intimida a otros: procura que le despidan, si se trata de un empleado de una entidad estatal o municipal, o que la inspección laboral le vigile más estrechamente, si se trata de un empresario. El

funcionario de Hacienda comprueba con más ahínco los libros del comerciante que ha caído en desgracia, y seguro que encuentra algún impuesto que no se ha satisfecho del todo. El dueño de un bar que no respete escrupulosamente la hora legal del cierre recibe directamente una multa, etc.[25].

Las explicaciones hechas hasta el momento dejan ya entrever el círculo en el que se mueve el sistema de partidos en Norteamérica: dado que los grandes partidos poseen el dinero para poder comprar directa o indirectamente los votos, para poder mantener el gran grupo de los *workers,* así como las demás piezas de la maquinaria electoral, para poder influir en los votantes, porque disponen de una variedad de métodos para ser útiles a los seguidores, pueden causar daño al adversario: por ello atraen a más gente, por ello ejercen una gran atracción, por ello tienen el monopolio político, sea porque están en el gobierno o sea porque tengan posibilidades fundadas poder llegar a gobernar la próxima vez. Y como ellos están en esta posición, como tienen el poder, por eso disponen de medios de bendecir o maldecir, por eso disponen del dinero necesario para mantener en marcha la compleja maquinaria electoral.

Pero el poder de este círculo fatal —para todos los que se encuentran fuera de él— hace su aparición mucho más llamativamente también en otro sentido.

En primer lugar, en las ventajas que el partido gobernante ofrece a sus seguidores al repartir los cargos. Esto es obvio en todos los cargos sometidos a consultas electorales. Todo aquel que para sí mismo o para sus amigos aspira a uno de estos puestos tiene que pertenecer a un partido grande o, por lo menos, a un partido con posibilidades para ganar. Para los caza-cargos tiene interés un partido que obtiene una décima o una vigésima parte de los votos para sus candidatos, y que va

a obtener la mayoría quizás una vez en diez o veinte años. Este razonamiento no rige sólo para los cargos electorales, sino también para la mayoría de los puestos públicos que se puedan ocupar en el camino hacia tal cargo. Ya que también aquéllos están a disposición de los seguidores del partido en el gobierno.

El denominado *spoil-system* está vigente en los Estados Unidos desde la presidencia de Jackson (1829-1833), aunque ya existía antes en algunos Estados, especialmente en Nueva York y Pennsylvania. Se basa en que el botín es del ganador —«the spoils to the victor!»[26]—, es decir, a grandes rasgos, que se ocupan los cargos no según las cualidades, sino considerando la afiliación partidista del aspirante. Teniendo en cuenta que esta máxima es válida tanto para los cargos más altos como para los más bajos en la Unión, el Estado, el condado o el municipio, tanto para los secretarios de Estado y directores de comunicaciones como para los oficinistas y policías, se puede entender fácilmente la atracción enorme que ejercen sobre las masas aquellos partidos que realmente pueden participar en esta distribución del botín, es decir, los dos «grandes» partidos[27].

Nunca se dará suficiente importancia a las consecuencias de esta estrecha relación entre el partido político y la distribución de los cargos públicos. Merece especial atención si —tal como intentamos hacer aquí— se intentan hallar las razones de la falta de desarrollo del movimiento socialista. Ya que es especialmente éste el que más sale perjudicado del sistema actual.

En Alemania se puede ser fácilmente socialdemócrata siendo trabajador porque éste sabe a ciencia cierta que no puede convertirse en consejero de ventas, o comisario de exposiciones, o presidente de la Oficina del Estado para

Seguros, o de la Oficina de Estadística del Estado, aunque uno esté afiliado al partido «que controla el Estado». También puede alimentar sus inclinaciones socialdemócratas (en secreto) el cartero o el policía, sabiendo que no hay mucha probabilidad de perder el puesto de trabajo.

En Norteamérica la situación es distinta. Aquí, como vimos, el camino —también de los cargos modestos— pasa por el yugo del carnet del partido. Todos aquellos que aspiran a un «pequeño puesto» en la administración estatal o municipal deben entregarse antes al «partido», y eso no sólo el día de las elecciones sino, más bien, mucho antes, como miembros activos al servicio del partido. Ahí es donde se pone a prueba «la aptitud ideológica» del aspirante a candidato, una prueba que muchos no pasan. Estas pruebas se repiten en los líderes de los trabajadores, la gente dirigente en los sindicatos. A éstos les espera una buena remuneración si juran fidelidad al partido gobernante: un puesto bien pagado, desde inspector de fábrica hasta secretario del Estado, según la importancia que se dé al hombre en cuestión. Se trata de un procedimiento comprobado que los partidos en el gobierno están empleando desde hace muchos años con gran éxito: «desactivar» a los líderes laboristas otorgándoles un cargo bien remunerado. Podemos seguir este proceso de castración en una serie de líderes sindicales famosos. En la actualidad se ha elegido al presidente de la Am. Federation of Labour —su homólogo en Alemania sería Legien— sucediendo a Caroll D. Wright, es decir, al Director de la Oficina para la Estatística Laboral, mientras que John Mitchell, el victorioso líder de los mineros —que se correspondería con Sachse o Hué en Alemania—, pasa a ocupar un puesto de Subsecretario del Estado en Washington.

Está comprobado que de esta manera han llegado a ocupar puestos de funcionarios en pocos años 13 dirigentes sindicales

en Massachussetts y 30 en Chicago.

Bajo estas circunstancias, ¿quién quiere ser «socialdemócrata» y exigir «el cambio en el actual orden social» si tiene ante sus ojos constantemente la posibilidad de obtener alguna prebenda? ¡Habrá que ser muy desinteresado para predicar por la noche a los compañeros la falta de perspectiva de la política actual, la necesidad de un movimiento socialista, si por la tarde se acaba de recibir del «jefe» de un gran partido la oferta de la candidatura para un cargo electoral copioso o una gran «participación en el botín» de la próxima victoria electoral!

Pero si el movimiento obrero de la oposición pierde de esta manera a los líderes con influencia, cada vez que han obtenido el poder y el respeto entre sus camaradas, esto no significa sólo un gran beneficio directo para los grandes partidos —también en lo tocante a la misma persona del líder y a los círculos de los trabajadores que confiaban en este líder que son ganados ahora para el partido—, sino también, en un sentido más amplio, un refuerzo indirecto, ya que con el líder atrapado mediante el cebo del puesto, un posible partido laborista autónomo sufre una pérdida dolorosa. En otras palabras: los grandes partidos captan siempre a los oficiales de una organización del partido socialista que se está formado.

En todos los casos presentados aquí, siempre es el interés personal, del deseo de poder obtener de alguna manera una ventaja para sí mismo o para unos amigos, el que empuja al individuo en los brazos de los «grandes» partidos.

Pero, de hecho, no sólo son los motivos personales los que atan a la gran masa a los viejos partidos. Existen en la misma medida aspectos ideológicos.

En primer lugar, el «interés político» general, es decir, el interés por la vida pública, muchas veces es la razón en

Norteamérica para afiliarse a uno de los «grandes» partidos, sólo porque se trata del «gran» partido, es decir, porque se puede abrigar la esperanza de que con su ayuda se podrá realizar una reforma urgente, eliminando una situación mala sin demora. Hay que fijarse en la diferencia fundamental entre la constitución en los Estados europeos —siempre con excepción de Suiza, para la cual se pueden hacer consideraciones similares a las de los Estados Unidos— y la constitución en la Unión norteamericana. En los Estados europeos se puede influir en el proceso de la vida pública sólo por la larga vuelta de la mayoría parlamentaria. Se vota unos diputados al parlamento esperando que se forme con ellos una mayoría suficiente para que el gobierno se forme con ella y lleve a cabo la reforma por la que se votó a ese partido: obviamente, un procedimiento muy lento y no siempre radical.

Mientras se lleva a cabo el proceso de reforma, en el parlamento se pronuncian unos elocuentes discursos para expresar los principios del partido, y esas bellas palabras ganan tanta más importancia cuanto menores son las perspectivas de poder influir realmente en la maquinaria estatal. Así las cosas, puede tener sentido elegir unos diputados que, bien es cierto, no pertenecen a la mayoría, pero que gritan a los cuatro vientos sus peroratas ideológicas: un consuelo para un pueblo condenado a no tener ni poder ni influencia. Por ello, el Reichstag alemán, cuyas decisiones son prácticamente irrelevantes para el transcurso de la vida pública, es el lugar adecuado para partidos en minoría que tengan unos buenos oradores. Todo el mundo sabe que todo lo dicho por Stadthagen podría quedar sin pronunciarse sin que por ello se cambiara ni una sola medida política importante. Pero el votante socialdemócrata se llevará una gran alegría leyendo en el periódico estas «expectoraciones

sanguinarias», y podrá decirse con una sonrisa entre alegre y enfadado: «éste se la ha dado bien». Es la falta de «sentido político», es decir, del sentido para obtener directamente influencia y poder, lo que nos lleva a este tipo de sentimientos. Más cortésmente, podríamos llamar a esto «idealismo». Este «idealismo» ha llegado a su desarrollo más alto en el país de los «poetas y pensadores». También por esa razón somos unos políticos natos de minorías.

Todo lo contrario pasa en los Estados Unidos. En primer lugar, es la Constitución puramente democrática la que lleva a las masas a fijarse en el éxito palpable. Ya que no son sólo los diputados de los parlamentos, sino también los jueces y los funcionarios de la administración, los que salen elegidos de las numerosas convocatorias electorales. Esto hace que los norteamericanos se interesen menos por los parlamentos que por las elecciones de los funcionarios. Por razones que todavía aclararé más adelante, el parlamento, especialmente la Cámara de los Representantes en Washington, juega un papel mucho menos importante que el de cualquier parlamento en un Estado de la Europa occidental, quizás incluso menos importante que el Parlamento alemán. Por el contrario, se pone un especial interés en las elecciones de los funcionarios. Exactamente por la razón obvia de que se puede lograr mediante ellas determinado beneficio mucho más rápidamente, que en el fondo es lo único que cuenta. Eliminar a un gobernador o a un juez sin apoyo popular merece más esfuerzo para el norteamericano que tener a un gran orador en el parlamento de Washington. En realidad, le merecería más la pena a cualquier pueblo del mundo, incluido al alemán. ¡Pensar que les hubiera sido posible a los trabajadores de Berlín, en la época de la ley antisocialista, deshacerse del Fiscal Tellendorf o, hoy día, hacer volar cualquier cámara de lo penal famosa por sus penas exageradas, o vengarse de

cualquier juez, por ejemplo de aquellos que dictaron la sentencia de Lobtau, con sólo echarles en las próximas elecciones!

El trabajador norteamericano tiene este poder; bien es cierto que por un precio que a muchos les parecerá demasiado alto: el tener que afiliarse a uno de los grandes partidos, porque son los grandes. Ya que sólo con su ayuda se puede influir con éxito en los resultados de las elecciones.

Con estos ejemplos sueltos se ve claramente que, de hecho, este tipo de reflexión lleva a los trabajadores a los grandes partidos. Especialmente esclarecedores son los acontecimientos en las últimas elecciones del Estado de Colorado. Los candidatos socialistas contaban en el año 1902 con un número respetable de voces favorables. Entonces, en el año 1903 se produjeron las grandes huelgas que se convirtieron casi —como pasa frecuentemente en Norteamérica— en una guerra civil. Se lanzaban bombas, se incendiaban edificios, intervenía el ejército, había escaramuzas entre los trabajadores y el ejército, los líderes sindicales más famosos fueron expulsados del país por un decreto del gobernador, los periódicos estaban llenos de titulares sobre la «guerra civil de Colorado», el furor de los trabajadores no tenía precedentes.

Desde la óptica alemana se pensaría que el número de votos socialdemócratas en este Estado debía sufrir un aumento enorme. ¿Qué ocurrió en realidad? ¡Los votos a favor del candidato socialdemócrata supusieron en el año 1904 la mitad de los obtenidos dos años antes! Es muy fácil explicar este proceso, incomprensible para nosotros, considerando la situación política en los Estados Unidos: los antiguos votantes socialdemócratas se habían pasado al bando del partido demócrata para apoyar a éste en la lucha contra el

detestado gobernador Peabody, en el que se veía, con toda razón, la inspiración del comportamiento hostil hacia los trabajadores por parte de las instituciones públicas durante la gran huelga. Y, de hecho, el éxito no se hizo esperar demasiado. El gobernador republicano no ha sido reelegido, siendo sustituido por uno demócrata. A pesar de que la situación real no cambiaba demasiado bajo el gobierno del nuevo hombre, por lo menos se ha podido desahogar la venganza asestando un duro golpe al enemigo odiado. Esto siempre le hace sentirse a uno muy bien. En todo caso, mejor que una poesía de Ludwig Thoma.

Aparte de estas consideraciones racionales y prácticas, al norteamericano le llevan hacia los grandes partidos también una serie de sentimientos indeterminados, que le atrapan en esos partidos.

En mis consideraciones introductorias ya hice referencia al desarrollado sentido norteamericano de la grandeza medible, de las grandes cifras, y a la medida en que este sentido lleva a sobrevalorar el «éxito» exterior. Pues bien, tal mentalidad predestina a una política de mayorías. Al norteamericano le es insoportable la idea de pertenecer a un partido que sale una y otra vez de las urnas con unas cifras minúsculas de votos, que en el futuro previsible no va a tener ningún éxito palpable, y que, por lo tanto, lleva encima el estigma de lo ridículo. En los días de elecciones, cuando el éxtasis que acompaña el éxito numeroso de los grandes partidos llega a su punto álgido, cuando en todos los periódicos se leen en grandes titulares los resultados electorales de sus candidatos, cuando el día de las elecciones presidenciales están escritas en enormes pancartas las cifras pasadas por teléfono de los votos obtenidos, el político de minorías está obligado a quedarse al margen con cara de sufrimiento, resignado, y esto no se compadece nada con el carácter enérgico del norteamericano.

Además: el sentido de la grandeza mensurable en relación con las máximas radical-demócratas de la constitución se ha convertido en el norteamericano en una adoración ciega de las mayorías. Esta hace creer que mayoría va por el buen camino, si no no sería mayoría. ¿Cómo puede equivocarse el pueblo en masa? Esto es lo que Bryce describe, muy acertadamente, con la expresión «fatalism of the multitude».

Junto a este respeto por la gran masa de los votantes como tal, también encontramos en el norteamericano la inclinación a unirse a otra gente en acciones comunes. Esto es lo que se ha llamado su espíritu gregario[28]. Esta condición, que en un principio sólo debería dar origen a la formación de partidos —grandes o pequeños—, les viene bien a su vez a los grandes partidos, ya que va unida a un gran sentimiento de fidelidad y afecto hacia los elegidos. Esto se pone de relieve en la existencia de un verdadero fanatismo por el partido, un «fanatical Party loyalism», como lo llama Ostrogorski. Sin embargo, para que se puedan satisfacer plenamente estas emociones expresadas en la pasión por la afiliación a un partido, hace falta actuar en una asociación «grande» de la cual uno se pueda sentir orgulloso. Me parece correcta la idea de Ostrogorski, que relaciona todos estos sentimientos del espíritu norteamericano con el hecho de que éste se encuentra falto de relaciones en una comunidad natural, y que por ello se une a las grandes organizaciones de los viejos partidos con todo el anhelo de una persona solitaria. Hay mucha verdad en las siguientes frases: «Like the ancient Greek who found in the most distant colonies his national deities and the fire from the sacred hearth of his Polis, the American finds his nomadic existence everywhere, from the Atlantic to the Pacific, from Maine to Florida, a Republican organization or a Democratic organization, which recalls him to himself, gives him a countenance and makes him repeat with pride the cry of the

New York politician: “I am a Democrat” or “I am a Republican”»[29].

Tenemos así que se juntan muchos aspectos —de naturaleza tanto material como ideal— que llevan a unos mismos resultados: la preservación de los grandes partidos y de su monopolio político. Tienen este monopolio ya que son los grandes partidos y son los grandes partidos, ya que tienen el monopolio.

IV. LOS FRACASOS DE TODOS LOS «TERCEROS» PARTIDOS

Con toda razón, se ha comparado a los dos antiguos grandes partidos norteamericanos con unos *trusts* gigantescos que disponen de un poderoso capital dominando todos los terrenos de compra y venta, de tal suerte que parece excluida toda posible competencia de «terceros» partidos que les puedan hacer sombra. Si aparece un competidor, los grandes partidos hacen todo lo posible para expulsarle de la arena electoral. Si hace falta, incluso aúnan esfuerzos por un tiempo para poder eliminar a unos competidores atrevidos.

Así, la historia de los «terceros» partidos en Norteamérica es la triste historia de sucesivas derrotas, que deja poca esperanza cara al futuro. Una mirada rápida a los intentos que en vano se han hecho hasta el momento para romper el dominio de los antiguos partidos confirmará totalmente lo dicho. Enumeraré sólo las «fundaciones» más conocidas, sin pretender hacer un desglose completo:

1830: El Anti Masonic Party surge por un acontecimiento casual, la desaparición misteriosa de un ex hermano de logia al que se creía asesinado por sus anteriores compañeros, lo

que desencadenará algunas antipatías contra la sociedad secreta. Desaparece después de pocos años.

1840: El partido Abolitionist (más tarde, Liberty Party, Free Soilers) lucha contra la poligamia y la esclavitud. Se disuelve en los años 1850 sin haber alcanzado importancia, se disuelve en el partido republicano.

1834: Native American Party. Programa: la exclusión de todos los que no hayan nacido en Norteamérica de los cargos públicos, etc.; sólo echa raíces en Nueva York, Philadelphia y algunas ciudades más; desaparece pronto para convertirse en el Know-Nothings[30].

1844: Los Know-Nothings obtienen alguna importancia en los años 1850. En 1855 eligieron los gobernadores y los miembros del parlamento federal en New Hampshire, Massachussetts, Rhode Islands, Conneticut, Nueva York y California y parte de Ticket en Maryland. En Virginia, Georgia, Alabama, Lousiana, Mississippi y Tejas contribuyeron a debilitar fuertemente las mayorías democráticas. En 1856 celebraron su primer —y único— congreso nacional y en las elecciones presidenciales del mismo año obtuvieron, así y todo, 874.534 votos, frente a los 3.179.433 votos de los dos grandes partidos. Sacaron sólo los escaños de Maryland (8) de un total de 296. Pocos años después, los Know-Nothings desaparecieron.

1872: Prohibition Party (Prohibitionists). Programa: la lucha contra el «alcoholismo» en la Unión, el Estado y los ayuntamientos. Elección directa del presidente. Reforma de la función pública. Una reducción de las tarifas de Correos, Ferrocarril y Telégrafos. El derecho a votar para las mujeres. Una moneda fuerte (papel moneda convertible). Su número de votos subió de los 5.608 del primer año a 246.876, y desde entonces se mantiene en esas cotas. El partido sigue

existiendo; en 1904 obtiene 260.303 votos.

1874: Greenback-Party. En un principio, un partido sólo para la reforma de la moneda (retirar los billetes nacionales, declarar el papel moneda la única moneda válida, realizar todos los pagos en papel moneda, etc.). En el año 1877 el partido, de contar hasta entonces sólo con la participación de granjeros y pequeños comerciantes, pasa a atraer el electorado obrero. Ahora se llamará Greenback-Labor Party. Rápidamente aumentará el número de votos obtenidos —a 81.740 en 1876; a un millón en 1878— para remitir igual de rápido: ya en 1880 descenderá a 308.578, y en 1884 a 175.370, para poco despúes desaparecer del todo como partido autónomo. En el año 1886, los Knights of Labor hicieron todavía un intento por refundar el antiguo partido Greenback como Union Labor Party. El número de votos que obtuvo este partido en las elecciones electorales en 1888 fue de 146.836. Finalmente, también desapareció.

1890: Peoples Party (Populists). Formado con representantes de los Farmes Alliance (una asociación radical de campesinos), los Knights of Labor, los Single-tax Clubs (¡Henry George!) y otros, con una base fundamentalmente de pequeños campesinos y pequeños burgueses. Su programa era el colmo de toda confusión —lo nunca visto en la formación de partidos norteamericana—. Exigía, entre otras cosas, la libre acuñación de dinero, la nacionalización de las grandes empresas de la comunicación, la creación de cajas de ahorro postales; «todo suelo en posesión de corporaciones o de extraños debe ser entregado a quien lo cultive»; la introducción del referendo; la elección directa del presidente por el pueblo; la introducción de la jornada laboral legal de ocho horas; la abolición de la policía de Pinkerton, etc. El éxito de los Populistas ha sido el mayor de un «tercer» partido en la historia de los Estados Unidos. Ya en las elecciones

presidenciales del año 1892 obtuvieron 1.055.424 votos y —lo que es más importante— 22 escaños, siendo la primera vez desde la Guerra Civil que los votantes depositaron su confianza en un «tercer» partido. En el año 1894 su número de votos se elevó a 1.564.318; en 1896 el partido ya pertenecía al pasado. El partido demócrata (que en aquel entonces sufría en sus propias filas una fuerte crisis con origen en el tema de la moneda) absorbió casi por completo a los Populistas, que votaron en su mayoría por el demócrata Bryan, partidario de la libre acuñación de moneda. Queda un pequeño resto. Votó en 1900 a Barker (aproximadamente 50.000 votos), y en 1904 a Waston (114.637 votos).

Este destino trágico de todos los «terceros» partidos, sin duda alguna, ha contribuido a que aumentaran las dificultades de un partido independiente. Desacreditó a los «terceros» partidos como tales. Uno puede atribuir los numerosos problemas de los partidos individuales al carácter intrínseco de los «terceros» partidos en sí. Naturalmente, los grandes partidos dedican tiempo y dinero a difundir entre el pueblo la opinión de que todos los «terceros» partidos son «utópicos», incapaces de sobrevivir, «poco americanos», etc. Sacan nuevos bríos del fracaso miserable de sus competidores. Esto hubiera sido un nuevo obstáculo para el desarrollo de un partido socialista autónomo.

Imagino, sin embargo, que el lector concienzudo no está del todo contento con las pruebas aducidas hasta el momento. Se preguntará si es meramente el *status* externo de la organización del partido lo que ha impedido hasta la actualidad en los Estados Unidos el surgimiento de un movimiento socialista. Y aducirá contra tal argumentación lo siguiente: no vale apuntar como prueba al fracaso de otros partidos sin más. ¿Todos aquellos partidos no se arruinaron por su propia debilidad? ¿No fueron incapaces de sobrevivir

porque carecían de una perspectiva clara de su objetivo y de una base en unos grupos de la población que compartiesen unos mismos intereses? Sin embargo, ¿no es ésta exactamente la diferencia entre el movimiento socialista y todas las demás tendencias: que tiene una base de intereses homogéneos?

Un partido que persigue unos fines verdaderamente grandes, sirviendo con ellos verdaderamente a los intereses comunes de grandes partes de la población, ¿no debería ser capaz de imponerse finalmente también frente a los antiguos partidos? Existe incluso en la historia de los partidos en los Estados Unidos un ejemplo importante que ilustra cómo es posible en casos extraordinarios romper el monopolio de los «grandes» partidos y formar un partido nuevo y capaz de sobrevivir: se trata, nada menos, del actual partido republicano, que crecía con el entusiasmo por la abolición de la esclavitud y que sabía conservar las posiciones adquiridas rápidamente. Por supuesto, en la época del surgimiento del partido republicano —sus comienzos andan por el año 1854 — las circunstancias eran mucho más favorables al nacimiento de «terceros» partidos. La disciplina dentro del partido no era todavía tan severa; en el Oeste, donde mejor arraigó el nuevo partido, la organización estaba desarrollada de forma muy débil. Toda la «maquinaria» ha sido creada después de la Guerra Civil, y precisamente por el partido republicano. A pesar de ello, se podría decir: lo que logró un partido bajo el lema de la «emancipación de los esclavos negros» debería lograrlo hoy día —aunque bajo circunstancias más difíciles— un partido con un lema mucho más poderoso y más amplio: «la emancipación de los esclavos blancos de las ataduras del capitalismo», «la emancipación del proletariado». Si fuese posible realmente unir a grandes partes de la población obrera bajo este lema, es decir, despertar su conciencia de clase, esta marcha triunfal no podría ser

detenida, me parece a mí, por ninguna maquinaria, por muy compleja que fuera, por muy antiguo que fuera el monopolio de los grandes partidos.

Si queremos presentar detalladamente las razones que frenaron el crecimiento del socialismo en los Estados Unidos hasta el momento habrá que indagar más en profundidad en el fenómeno. Habrá que pensar en más causas que todavía se nos ocultan. Creo que no debe ser demasiado difícil dar con ellas poniendo cierta atención. En parte se encuentran también en el ámbito político —y en esta medida habrá que discutirlas—. Bastará con analizar la situación política de la Unión norteamericana no sólo en su aspecto exterior, sino también en su carácter interior, especialmente en lo concerniente a la situación de los partidos. En parte, los partidos antiguos poseen, ciertamente, su *electoral monopoly*, porque son los «grandes», porque está en su poder la ingeniosa «maquinaria». Pero su propio carácter contribuye al mantenimiento del monopolio. Ciertamente, todavía hoy siguen siendo los partidos de la mayor parte del proletariado por las razones (externas) que mencioné antes. Sin embargo, no lo serían si su misma naturaleza no le hiciera difícil al trabajador asalariado —y especialmente al trabajador asalariado con conciencia de clase— afiliarse a ellos. Explicamos a continuación por qué esto es así.

V. EL CARÁCTER INTERNO DE LOS PARTIDOS GOBERNANTES

En primer lugar, los partidos norteamericanos encierran un misterio para el centroeuropeo culto. ¡Sólo habrá que oír los nombres! Recuerdo la época en la que se despertó por

primera vez mi interés por la política: ¡qué problema decidirme por uno de los grandes partidos de ultramar! No sabía de ellos más que sus nombres. Los dos me gustaron por igual, y por ello era imposible decidirse por uno de ellos. En todos los demás países encontré por lo menos un partido con un nombre aceptable: la *estrema sinistra,* la *radicaux* o la *extreme gauche,* «el partido del progreso» o incluso el «partido popular librepensador». Con los nombres norteamericanos me encontré entre la espada y la pared: «demócrata» me gustaba tanto como «republicano». Tampoco tenía claro cuál de los dos partidos podía ser el más «radical» —estaba decidido desde un principio a apoyar a éste con mis simpatías—. Me parecía que los «demócratas» podían estar tanto a la izquierda de los «republicanos» como éstos «a la izquierda» de aquéllos.

Esta embarazosa situación del joven era del todo natural. Esta oposición de los dos nombres se le presenta también al hombre ya maduro y le tiene que parecer misteriosa, y aquel que esté empeñado en investigar a fondo la naturaleza de los dos partidos tiene que confrontar las denominaciones oficiales. Ya que las denominaciones que llevan los dos partidos de hecho no sólo no expresan ninguna contraposición, ni tan siquiera una diferencia. No tienen absolutamente ningún sentido. Por lo tanto, dejando a un lado los nombres tal como están, se buscará en los programas en los que habrán expresado, si no ninguna oposición total, por lo menos cualquier diferencia en los puntos de vista. Pero quien abrigue estas esperanzas las verá tristemente defraudadas. No hay rastros de ninguna diferencia fundamental entre los dos partidos norteamericanos en los puntos de vista sobre las cuestiones más importantes de la política.

Habitualmente se suelen diferenciar por la posición que

mantienen respecto a la Unión y a los Estados federados: a los Republicanos se les llama centralistas; a los Demócratas, particularistas. Pero también esta oposición se ha convertido más bien en histórica y, como máximo, teórica, porque las diferencias se dan en la política práctica. Puesto que desde hace años apenas se ha perfilado un conflicto entre los intereses del Estado principal y los Estados federales. Si algún día surgiese tal conflicto, no sería nada clara la decisión de cada uno de los partidos: su posición dependería seguramente de la esperanza de un refuerzo de su posición en uno o el otro caso. Construir la oposición entre los Demócratas y los Republicanos como oposición entre el particularismo y el centralismo sería decir muy poco sobre la naturaleza intrínseca de cada uno de los partidos. Sería como intentar explicar a un extraño la diferencia entre los conservadores y los nacional-liberales en Alemania siguiendo el mismo esquema. Pasó hace mucho. ¡Pero *long long ago*!

En todas las demás cuestiones políticas decisivas la oposición entre los Republicanos y los Demócratas es aún menor.

Hubo una época en la que los partidos se enfrentaron virulentamente al respecto de la cuestión de la moneda. Los Demócratas cedieron demasiado a los intereses de los propietarios de las minas de plata y se mostraron partidarios de la acuñación libre del dinero. En la actualidad este tema no da lugar a ninguna discrepancia entre los Republicanos y los Demócratas. Antes bien, las disputas en torno a la política monetaria correcta, en la medida en que existan todavía, se han desencadenado en las mismas filas de los Demócratas: existen los Demócratas del oro y los Demócratas de la plata.

Parece a veces que el partido demócrata se incline más hacia el libre comercio, y el partido republicano más hacia los

aranceles proteccionistas. Pero no se debe olvidar que los Demócratas apoyan el libre comercio, esto es, el relajamiento de la política proteccionista, sólo por su oposición a la política republicana actual. Si ellos mismos pudiesen decidir, su defensa del libre comercio sufriría muy pronto modificaciones importantes. No se debe olvidar: Pennsylvania se inclina hacia los aranceles proteccionistas por su industria metalúrgica; Georgia, del Norte, y Tennessee, del Sur, tienen las mismas tendencias por razones similares; Lousiana exige los aranceles proteccionistas en el interés de su industria azucarera. El partido demócrata tomaría en consideración estos Estados importantes. Por ello no se compromete nunca demasiado a favor del libre comercio, exigiendo la reducción de la tarifa más bien desde el punto de vista de la política financiera. Por otro lado, el número de los librecambistas en las filas de los Republicanos no es muy bajo.

En la cuestión del alcohol, que preocupa tanto a Norteamérica, ambos partidos también están obligados a transigir y no pueden tomar unas posiciones claras. Cada uno de ellos sufriría unas pérdidas considerables de comprometerse enérgicamente con el movimiento contra el alcohol: los irlandeses son bebedores por excelencia, también los alemanes. Pero los primeros son en su mayoría demócratas y los segundos republicanos. Igual de ambigua es la posición de los dos partidos respecto a la cuestión de la Civil Service Reform (la reforma de la Función Pública) —a la que ambos están opuestos de la misma forma y por la que ambos demuestran unas simpatías igual de calurosas—, la regulación legal de los *trusts,* así como de las sociedades de ferrocarriles, telégrafos y del teléfono, y respecto a la cuestión de la intervención del Estado en general. Lo que los *platforms* expresan respecto a estos y otros temas son normalmente generalidades poco claras: se hará un esfuerzo por resolver el

problema y se intentará solucionarlo de la manera que beneficie a todos y que concuerde con las tradiciones sagradas del Estado. En resumidas cuentas: primero se dan rodeos y, si el asunto parece formalizarse, se intenta eludirlo con toda la sutileza posible.

Creo que uno sólo puede ser justo con los dos grandes partidos políticos de los Estados Unidos si se libra en primer lugar de todas las ideas preconcebidas sobre la naturaleza de un partido político a partir de la situación europea. Esto significa que no debe buscar en los partidos norteamericanos esos grupos de personas unidas para representar unos principios políticos comunes. Quizás hayan sido esto en sus principios. Es posible que en los primeros decenios de la República los representantes de un movimiento más bien centralista y los representantes de una política más federal-anti-centralistas se hayan aproximado más a un partido de los *Federalists* o de los *Republicans* (Democratic Republicans); también que aquéllos se inclinaran más hacia el ideal del «orden», y éstos más hacia el ideal de la «libertad» —la oposición vista por Bryce—. Sea como sea, lo que pueda haber habido de contraposiciones fundamentales, finalizado el segundo decenio del siglo XIX, alrededor del año 1820, ya pertenecía al pasado. Cuando Van Buren, en el año 1824, organizaba la oposición contra John Quincy Adams, a quien acaban de nombrar, ya no se acordó de la razón de la lucha.

La encontró finalmente en la defensa de los *State rights,* que estaban supuestamente en peligro, aunque en realidad nadie les amenazaba. Como se sabe, apoyó y llevó al gobierno a Jackson creando un entusiasmo enorme por un nuevo hombre pero sin ningún fundamento ideológico. Jackson aparecía en calidad de defensor de los «derechos sagrados del pueblo» (que su adversario respetaba tanto como él mismo). Podría pensarse que gracias a la nueva reorganización de los

partidos se habían consolidado unas tendencias más democráticas. Pero nada de eso. Los adversarios no desaprovecharon la frase democrática para sus fines. Van Buren tuvo que sufrir esto en su propia carne. Siguió a Jackson en la presidencia y Harrison se convirtió en su adversario. Ocurrió ahora que los partidarios de Harrison hicieron de él con igual entusiasmo el «hombre del pueblo» y se sirvieron de él contra Van Buren, al igual que éste había hecho con Jackson contra Adams. Harrison era el candidato *log-cabin* (el candidato de la «casa de madera y tablas»), el hombre del pueblo, que llevaba una vida sencilla, frugal, y encarnaba todas las virtudes del hombre sencillo, mientras que Van Buren vivía en un palacio y comía con la cubertería de oro, etcétera[31].

Todo esto quiere decir que las razones que originaron en un principio los dos diferentes partidos habían perdido su efecto. Había desaparecido la razón de ser del partido. En consecuencia, los partidos deberían haberse disuelto, si realmente pasaban por ser sólo los defensores de determinados principios políticos. Pero no se disolvieron, no. Gracias a su propia capacidad de resistencia, pero sobre todo a la finalidad a la que puede servir una organización política en la comunidad democrática: la caza de cargos públicos. El partido que no había llegado al poder tenía por único cometido llegar al poder y poder compartir el «botín» entre sus partidarios. Ya que la población estaba dividida en un principio en dos lados distintos (por razones internas), en el futuro esta división resultó en la de la organización política, que no habría sido necesaria debido a la ausencia de principios de los partidos. Hacía falta sólo un gremio de caza-cargos; la existencia de dos partidos se basa, como ya he dicho, en una mera «casualidad» histórica.

Más tarde —en la época de la Guerra Civil— hubo un cambio: la postura en la cuestión de la esclavitud ofrecía, por fin, la posibilidad de una lucha de «principios». El partido republicano nació con un programa detallado, cuyo punto central era la lucha contra la esclavitud. Pero, aún más rápidamente que en los primeros decenios de la República, esta razón de la oposición de los partidos desapareció. Una vez abolida la esclavitud, el partido republicano debería haber desaparecido enseguida. Pero una vez más no desapareció. Es ahora cuando es más clara la falta total de principios de ambos grandes partidos. De hecho, en la actualidad son organizaciones cuyo único fin es la caza colectiva de cargos: «all has been lost, except office or the hope of it» (Bryce) y «politics is merely a means for getting and distributing places» (Ostrogorski)[32]. Esto se ve con especial claridad en el hecho de que los Estados Unidos —la democracia por excelencia— no conoce, sin embargo, ningún «gobierno de partidos». En el fondo, en el Parlamento en Washington ya no existe ningún «partido». La fuerte disciplina durante las elecciones finaliza en el umbral del Parlamento. Aquí, el diputado individual actúa a su libre albedrío. La política se disuelve en una serie de negocios privados que los diferentes diputados pactan, si les conviene, bien con el Gobierno, bien con los diferentes grupos de intereses de la población, que tienen sus representantes correspondientes en el Parlamento. Por ello las decisiones importantes se toman en la semiclandestinidad de las comisiones mientras que las asambleas plenarias han perdido importancia. Relacionado con lo anterior está también el fenómeno —extraño para nuestra visión europea— de que las mayorías ejecutiva y legislativa pertenecen con igual frecuencia tanto a los mismos «partidos» como a partidos diferentes. Desde la dimisión de Jackson hasta finales del siglo, exceptuando los años de la

Guerra Civil, durante los cuales los partidos de la oposición no estaban presentes en el Congreso, el presidente y la mayoría del Congreso no pertenecían generalmente al mismo partido. Antes bien, después del segundo año de la presidencia, normalmente, se envía al Congreso una mayoría «hostil» al presidente[33].

Si los dos grandes partidos apenas son diferentes en sus ideas políticas, igual o menor es el peso de las orientaciones de clase. No importa en qué medida hayan podido ser determinantes los intereses de clases en la formación original de los partidos políticos —parece que los *Federalists* han sido más el partido del capital comercial e industrial en los Estados de Nueva Inglaterra, y los antiguos *Republicans* más el partido de los pequeños granjeros—. Seguramente, esta distinción basada en las características de clase ya no se podía vislumbrar en la época de Jackson, ya que encontramos ya en aquel entonces el aspecto «anticapitalista» en los dos partidos por igual, y se ha borrado por completo con la formación del partido republicano en tiempos de la Guerra Civil. Me parece que ha sido poco afortunado —y lo debe ser necesariamente — entender todo el movimiento que condujo a la emancipación de los esclavos y a la Guerra Civil como algo exclusivamente propulsado por los intereses de clases y aplicar a él las fórmulas de lucha entre el capitalismo y el feudalismo, prestadas de la vieja Europa —los republicanos serían los pioneros de la clase capitalista—. Y es que especialmente la «cuestión de los negros» difumina aún más el carácter de clase de los dos partidos y sirve a una clasificación más geográfica que basada en la pertenencia a una clase.

Es un hecho que los negros votan en su mayoría a los republicanos —«por el viejo apego a sus libradores»— y que

todos los «hombres de bien» de los Estados del Sur —sean granjeros, campesinos, terratenientes, empresarios industriales, se encuadren en la pequeña burguesía o en las profesiones liberales—, todos ellos votan a los demócratas. Dicho de otra manera: la clase «dominante», que en los Estados del Norte y del Centro se inclina más hacia el partido republicano, en los Estados del Sur está en manos del partido demócrata.

Aparte de las diferencias geográficas, en esta clasificación de partidos es significativa también la diferencia de nacionalidad de los inmigrantes. Los irlandeses son en su mayoría demócratas, sea porque al ser católicos les repugnaba la disciplina (en sus orígenes) muy severa, puritana de los Republicanos, sea porque se asentaron primero en Nueva York, cuando ésta estaba ya en manos de los Demócratas. Los alemanes en su mayoría optan por los Republicanos, porque buscan al «otro» partido en oposición natural a los irlandeses, según dicen unos, o porque, como opinan otros con todo derecho, se asentaron en los Estados del Centro y del Oeste, encontrándose con una mayoría republicana ya presente a la que simplemente tenían que adherirse.

Resumiendo, se mire como se mire, por mucho que sea el empeño que se ponga, no será posible hoy día encontrar una orientación de clase determinada en los dos grandes partidos de Norteamérica.

La peculiaridad de los dos «grandes» partidos, que intenté describir en las anteriores páginas —su organización externa, su falta de principios, su heterogeneidad social—, tiene especial importancia para la cuestión que nos interesa aquí, ya que moldea claramente la relación entre los antiguos partidos y el proletariado. En primer lugar, porque facilita enormemente al proletariado su pertenencia a aquellos

partidos tradicionales. Como quiera que en el proletariado no hay ninguna organización de clase, ninguna defensa de un interés particular de clase, sino una asociación para fines concretos, los representantes del proletariado tampoco se sienten muy alejados de esos partidos (¡la caza de los cargos!). De esta manera, incluso el trabajador con «conciencia de clase» más aguda no necesita ningún *sacrificium intellectus* para afiliarse a uno de los partidos. A cualquiera de los dos: ya que también los trabajadores asalariados están representados tanto en uno como en el otro partido, dependiendo de las peculiaridades locales.

Pero no es sólo la posición del proletariado frente a los antiguos partidos lo que hace la idiosincrasia de los Estados Unidos tan diferente a lo que podría pasar en cualquier Estado europeo. Hay que añadir también la posición de los partidos frente al proletariado, en el sentido de que entre éste y los partidos antiguos hay un acuerdo común o, mejor dicho, se mantiene un entendimiento tradicionalmente bueno.

No cabe duda de que los dos grandes partidos poseen una fuerte impronta popular. No es sólo que cado uno de ellos puede recurrir a su historia para demostrar que hubo épocas en las que defendía a cualquier parte de la población «oprimida». En la corona de laureles del partido republicano la hojas de su defensa en favor de los esclavos todavía no se han marchitado. Los demócratas cuidaron de los granjeros explotados, etc.

Más importante es que en el presente toda su organización está bien arraigada en la masa del pueblo. Sus «activistas», el gran número de los *workers*, han surgido del pueblo llano, subiendo a menudo a puestos dirigentes en el partido. Tenemos aquí algo semejante al sistema de la Iglesia católica en el sentido de que produce los mismos efectos: la jerarquía

del partido, al descansar sobre un fundamento democrático, conserva la confianza del pueblo. Este se sabe tratado por una persona de su mismo ambiente social cuando el *worker* en el *saloon* le invita, y sabe que también el cabecilla del partido, el *boss,* ha salido de su misma clase. La confianza, me parece a mí, es el factor más importante para toda formación de un partido. Es indefinidamente más importante que el más y mejor pensado de los programas. Así, por ejemplo, en Alemania la fuerza de atracción de la socialdemocracia se basa en buena parte en la confianza de las masas en sus líderes, sobre todo en los que han visto sufrir por ellos: de ahí la gran fuerza que sigue teniendo todavía hoy la ley antisocialista como factor constituyente del partido.

Ahora bien, no llega con sólo las simpatías emocionales entre el pueblo y los representantes elegidos del partido. El partido, además, por razones obvias, debe velar constantemente por que las masas estén en una disposición favorable, ya que, naturalmente, su éxito en las elecciones depende de los votos de las multitudes. Por todo esto, al proletariado (como a todas las clases bajas del pueblo) le viene bien la circunstancia de que haya dos grandes partidos que están en competencia. Consecuentemente, ambos partidos actúan hábilmente al hacer todo tipo de concesiones a los trabajadores con más influencia sobre sus compañeros (por lo menos en muchos distritos), intentando conseguir o conservar el afecto de esta clase de votantes.

Para poder aprovecharse aún más de esta situación a la que se ven abocados los partidos dominantes, los representantes de los intereses de los trabajadores emplean últimamente un «sistema» muy especial: el *system of questioning Candidates,* que sus adversarios (los partidarios de un partido socialista autónomo) descalificaron muy despectivamente con la

etiqueta de *begging policy* (política de mendigos)[34]. Muy a pesar de sus detractores proletarios, en la actualidad la gran mayoría de los trabajadores organizados de Norteamérica parece estar muy a favor de este sistema. Consiste en que los representantes de los intereses de los trabajadores, es decir, los líderes sindicalistas o de los grandes cárteles sindicales, presentan un cuestionario cuidadosamente elaborado al candidato aspirante a obtener los votos de los trabajadores y, según los resultados de este cuestionario, deciden votar a este candidato o a otro.

Que yo sepa, este «sistema» se empleó por primera vez a mediados de los años noventa del siglo XIX en Minnetka, Illinois —por eso se conoce también como *Minnetka-system* —. La idea no era tanto favorecer así los intereses de un determinado grupo de la población, sino hacer participar a la «comunidad» de las supuestas ventajas de la «legislación directa por el pueblo». Se veía en este procedimiento «a system by which people can secure that the practical application of direct legislation without any change in the written constitution of the state or the local charter». En el año 1901 la A. F. of L. lo hizo suyo. Se decidió editar un número especial del *Federationist* explicando y recomendando el sistema. El número fue publicado en enero del año 1902 y tuvo un gran eco.

Desde entonces, el *system* se aplica en distintas ciudades y Estados y, como se afirma[35], con gran éxito. Sin embargo, sólo en el año 1904 se convirtió completamente en una parte integral de la política sindical. A saber, el 15 de julio el Executive Council A. F. of L. mandó a todas las asociaciones centrales integradas en él y a todos los sindicatos locales una circular recomendándoles urgentemente que introdujesen el *Minnetka-system* en sus distritos electorales. A la circular se

adjuntaban dos cuestionarios modelo para los miembros del Congreso y del Parlamento del Estado[36]. Se indicaban al mismo tiempo los aspectos en principio de mayor importancia para el A. F. of L. y sus miembros. Estos son:

1. La introducción de la iniciativa y del referéndum.
2. La promulgación de una ley de ámbito estatal (para toda la Unión) que fije la jornada laboral de ocho horas para todos los trabajos dirigidos por el gobierno.
3. La promulgación de la ley anti-injunción (se trata de una ley que prohíba a los jueces intervenir mediante «órdenes de suspensión» en contra de los trabajadores durante una huelga).

Los líderes sindicales antisocialistas abrigan grandes esperanzas con este sistema. No dudan de haber extirpado con ello definitivamente al peligro importante de un partido obrero autónomo (socialista). Otros ven en la introducción de este sistema de cuestionario el principio del fin de la vieja situación, al suponer que los fracasos que sufrirán los trabajadores después de haber sancionado definitivamente su participación en la política como clase mediante el *system,* les llevará necesariamente a retirar su apoyo a los antiguos partidos. Por mi parte, no puedo tomar partido en esta cuestión, ya que no estoy interesado en presentar la posible evolución futura, sino únicamente en descubrir las razones del retraso de la formación de un partido obrero socialista activo en los Estados Unidos. Entre estas razones está, en primer lugar, sin duda alguna, el hecho de que los trabajadores, incluso después de haber empezado a hacer una «política autónoma», están convencidos —¡y esto es lo único importante para la finalidad explicativa que perseguimos aquí!— de poder obtener todo tipo de ventajas deseadas

sacando hábilmente provecho de la vieja política bipartidista. Esta creencia, que les ha movido instintivamente desde siempre, alimenta las peculiaridades de la situación norteamericana de los partidos que venimos describiendo, que ahora, con la introducción del *Minnetka-system,* simplemente ha encontrado su consagración definitiva. Esta es la razón por la que tuve que mencionar aquí este sistema, aunque sus efectos no pertenecen al pasado, sino al futuro.

VI. LA POSICIÓN DEL TRABAJADOR NORTEAMERICANO EN EL ESTADO

Todo lo que he dicho hasta el momento acerca de la posición particular del trabajador norteamericano frente a la política y dentro de la política explica —espero— por qué el proletariado de los Estados Unidos no ha formado hasta hoy un partido propio; explica, se podría decir, la falta de representación oficial de las ideologías socialistas. Sin embargo, no explica del todo su débil desarrollo en Norteamérica ni tampoco por qué la aceptación del orden social y del Estado es tan dominante en grandes sectores de los trabajadores norteamericanos. No queremos ensalzar ni despreciar esa aceptación considerándola sólo la expresión de un alegre optimismo asociado a las expectativas de poder obtener un cargo público. Hay que profundizar aún más para hallar las razones de la manifiesta antipatía del trabajador norteamericano hacia las tendencias socialistas (en el sentido europeo). En buena parte las encontraremos en la particularidad de su situación política. Su amor hacia el Estado se explica también por su posición política dentro del Estado.

Es una particularidad del ciudadano norteamericano, observada ya por muchos, el ver en la Constitución de su país una especie de revelación divina y adorarla, por lo tanto, con fervor religioso. Siente por la *Constitution* algo sagrado y ajeno a la crítica de los mortales. Con toda la razón se ha hablado a propósito de esto de un *constitutional fetishworship*[37].

El trabajador norteamericano es educado en esta creencia desde su tierna infancia en la escuela o en la vida pública. Cuando ya puede valerse y pensar por sí solo no tiene ninguna razón para cambiar la opinión que se le inculcó de todas las maneras posibles. Realmente en la Constitución están garantizados todos sus derechos y los de los representantes del «pueblo», que es todo lo que podría exigir razonablemente[38].

Ya hemos visto con cierto detenimiento el carácter radical-democrático de la Constitución cuando intentamos hacernos una composición de lugar sobre el alcance del derecho al voto. Más allá de todos estos derechos individuales, la Constitución prevé la posibilidad de ser modificada por el pueblo, y sólo por el pueblo, en todo momento mediante elecciones directas. Con ello, la Constitución entera está cimentada en la soberanía del pueblo —algo que sólo existe en forma parecida en Suiza[39]—. El pueblo soberano decide por sí solo lo que es objeto de derecho en el ámbito de la Unión. Esta situación jurídica conlleva una serie de consecuencias de gran alcance para la creación del espíritu que reina en la vida pública. En primer lugar ha producido lo que se puede llamar discurso democrático, llevándolo a un desarrollo enorme.

La frecuente participación del ciudadano en consultas electorales ha favorecido este desarrollo.

Una y otra vez se apela a los «sagrados derechos del pueblo», el ciudadano sencillo siempre puede sentirse rodeado del aura sublime de «soberano». «Nosotros, el pueblo libre de Norteamérica…», «We, the people of the State of…, grateful to Almighty God for our freedom…», esto le suena al norteamericano desde su infancia en el oído. El último y el más pobre de los proletarios forma parte de la sagrada soberanía, él es el pueblo y el pueblo es el Estado (¡formalmente!).

Así nace en cada individuo un sentimiento de poder ilimitado; por muy imaginario que sea, en su conciencia es una realidad indudable. «El ciudadano cree que sigue siendo el rey en el Estado y que puede arreglar las cosas, si se lo propone». Las palabras del orador van dirigidas directamente al pueblo. «Cuando el pueblo norteamericano se levanta sobre su poder y su majestad»: estas palabras no son mera charlatanería para sus oyentes. Cada uno de ellos cree en ese poder misterioso que se llama «el pueblo norteamericano», al que nada se le resiste; posee una confianza mística en la eficacia de la voluntad popular, habla de él con una especie de éxtasis religioso. Esta confianza a menudo contrasta llamativamente con lo que se logra o se desea realmente. La mayor parte de las veces, el ciudadano no mueve ni un dedo para eliminar las situaciones de dominio en la vida pública, pero, a pesar de esto, vive en la firme convicción de que con sólo desearlo puede ponerle fin. Y esta convicción mantiene vivo en su interior el amor hacia la justicia y el odio hacia la injusticia, como un fuego que raras veces produce chispas pero que nunca se apaga y en todo momento puede avivarse en una llama de entusiasmo que dará luz y calor.

Hay, finalmente, una última peculiaridad de la vida pública en los Estados Unidos que está estrechamente relacionada con lo anterior: es la importancia fundamental que posee la

opinión pública, la *public opinion,* en absolutamente todos los acontecimientos. En el fondo, ella es el poder que gobierna realmente, el poder que deben acatar tanto las instancias judiciales como el poder ejecutivo y las Cámaras legislativas. Hemos visto que en los Estados Unidos no existe un régimen de partidos del tipo de Inglaterra, Francia o Italia. Por un lado, esto tiene que ver con la particularidad de la situación de los partidos, pero, por otro lado, también con el hecho que destaco ahora de que, según la Constitución, el pueblo soberano está por encima de todos los poderes públicos, de forma que puede en todo momento despedirlos y mandarlos a casa. Por lo tanto, los representantes elegidos por el pueblo —tanto si pertenecen a la categoría de los funcionarios judiciales o de la administración como si son miembros del parlamento— están sometidos al control permanente de las masas, cuya voluntad (mientras no se ha expresado todavía en las elecciones) se expresa justamente en la misteriosa «opinión pública».

El presidente y el gobernador (normalmente) tienen el derecho de veto sobre las decisiones del Congreso y de los parlamentos federales. Sólo lo ejercerán si saben a ciencia cierta que cuentan con el apoyo de la «opinión pública». Los parlamentos también renunciarán a imponer propuestas que pueden llevar adelante con la mayoría de dos terceras partes si son rechazadas por la misma opinión pública. Naturalmente, los cortos períodos de elección aumentan la eficacia de la «opinión pública». Este poder de la «opinión pública», a su vez, contribuye a que aumente de forma ilimitada la conciencia de su poder que tiene el ciudadano normal. Si realmente el «clima de la opinión pública» general decide sobre la marcha de la política, esto necesariamente debe provocar en cada ciudadano un sentimiento intenso de participación en el mecanismo de la vida política, incluso

mayor que el que le proporciona la eficacia del reconocimiento de sus derechos individuales en la Constitución. Esto también es extensivo, naturalmente, al «trabajador», que en todos los sentidos posee formalmente los mismos derechos que el rico magnate del *trust,* y que además se sabe respaldado por la masa de sus camaradas, que es un factor decisivo en las elecciones. En la «opinión pública» la relación de fuerzas de los diferentes grupos sociales desaparece por completo, mientras que se muestra claramente, por ejemplo, en el parlamento o en la filiación de clase de los diferentes funcionarios. El ciudadano más humilde, por participar en la «opinión pública», puede imaginarse que, a pesar de todas la apariencias contradictorias, es él quien, al fin y al cabo, decide sobre la historia del Estado.

A esto se añade que la «opinión pública» en Norteamérica, por lo menos hasta hace poco, ha demostrado siempre su simpatía con los intereses específicos de los trabajadores. Por lo tanto, el trabajador ve reforzada de dos maneras la conciencia de su importancia en el Estado. ¿No habrá de confiar por ello en un Estado que no sólo le garantiza la plena participación en la vida pública, sino que también le considera un ciudadano completo en todos los ámbitos de la política y de la sociedad? ¿A él, cuyo favor solicitan todas las instancias? En los Estados Unidos el trabajador tiene subjetivamente el pleno derecho a ufanarse y decir con la cabeza bien alta: *civis americanus sum.*

No obstante, tener los mismos derechos formales en el Estado no lo es todo. Como podemos leer en los *Doléances* durante la Revolución Francesa: «La voz de la libertad no dice nada al corazón del pobre que se muere de hambre». Una constitución radical-democrática sí puede hacer que la masa se adhiera a las formas del Estado, pero no puede impedir las

críticas de la sociedad dominante, especialmente las vertidas contra el régimen económico actual, si éste no garantiza al pueblo una existencia material digna. Por lo tanto, las razones de la falta de un movimiento popular en contra del Estado y de la sociedad nunca se deben buscar exclusivamente en la particularidad de la situación política de las masas. Antes bien, debe hacerse en lo que se puede llamar brevemente la situación económica. El cometido del siguiente apartado será el de aportar las pruebas de que también la situación económica del proletariado norteamericano es —o al menos era— la idónea para preservarle de la entrega al socialismo.

SEGUNDA PARTE
LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL TRABAJADOR

I. VISIÓN GENERAL

El estudiar razonadamente el nivel de vida de una persona o de una familia implica determinar cuál es la renta de que disponen para el consumo en un determinado período económico; implica, además, poner esa renta en relación con las exigencias materiales de la vida, comprobar en qué medida esa cantidad de bienes de consumo es suficiente para satisfacer las condiciones necesarias de una existencia digna y en qué medida permite cierto margen para satisfacer necesidades culturales y de lujo. Para investigar el gasto en consumo de una población cuyos miembros individuales obtienen sus rentas de maneras muy diferentes hay que formar grupos y determinar su grado de pertenencia a diferentes escalones del nivel de vida, que podrían ser, por ejemplo, la pobreza, la necesidad, el bienestar y riqueza. También significa investigar cómo vive el «grueso» de la población, es decir, aquella que se encuentra entre la cuarta parte inferior y la cuarta superior. Comparar el nivel de vida de dos poblaciones —sean dos naciones, dos clases sociales dentro de una nación, o de dos naciones diferentes— equivale a investigar en qué se diferencian los distintos grupos dentro de esas poblaciones. Si falla esto, el estudio no tendrá ningún valor.

Quien esté más o menos familiarizado con las fuentes de este tipo de investigación sabe que la realización de un estudio así para todo un país, incluso para una sola clase social dentro de un país, conlleva las mayores dificultades. Lo que haría falta sería un inventario completo de la situación de todos los hogares de un país o de un estrato de la población, y esto, naturalmente, no existe. Lo que más se aproxima a tal inventario son los desgloses de los presupuestos de consumo de ciertos hogares, que —mejor o peor confeccionados— poseen todas las naciones (los Estados Unidos, de los mejores). Parecería lógico empezar la investigación con ellos. Pero pronto se da uno cuenta de que este camino yerra el objetivo, ya que todo presupuesto, y también toda colección más extensa de presupuestos, padece la insuficiencia de que no aclaran los límites de su validez, es decir, no precisan a qué parte de la población son aplicables (por población, dado el objetivo de nuestra investigación, vamos a entender el proletariado). Sobre todo, no sirven para demostrar nada porque no se puede entrever si se corresponden con el mismo nivel de ingresos en cada una de las dos poblaciones comparadas. Por lo tanto, uno tiene que optar, aunque de mala gana, por dar un rodeo que, sin embargo, lleva más cerca al objetivo deseado: el rodeo a través de los ingresos, en nuestro caso los salarios.

Ciertamente, también aquí existe un gran número de obstáculos. Ningún país, ni siquiera los Estados Unidos, posee una estadística de salarios fiable y completa. Sin embargo, hay formas de salir del paso. Las estadísticas salariales de allí son suficientes para hacerse una idea aproximada de la estructura de las rentas de la clase trabajadora, por lo menos para poder vislumbrar los perfiles. Una vez se conoce más o menos bien la estratificación según los ingresos económicos, hay dos caminos para calcular los costes de vida. Bien indirectamente,

determinando los precios para los diferentes productos de necesidad; bien directamente, basándose en los presupuestos de los hogares. Será este último camino el que emprenderemos después de haber situado los presupuestos en la escala de todos los ingresos. Especialmente será necesario llegar a probar que dos presupuestos corresponden al mismo nivel de ingresos en las dos poblaciones o países, y que de hecho se comparan realmente dos economías relativamente parecidas.

Por ello, intentaré en primer lugar dar una idea de la magnitud y de la jerarquía de los salarios en los Estados Unidos, y más tarde compararé las cifras obtenidas con las de otros países, especialmente con Alemania[40].

II. LAS RENTAS SALARIALES DEL TRABAJADOR EN NORTEAMÉRICA Y EN EUROPA

La fuente principal de estadísticas salariales en los Estados Unidos la constituye el Censo y los informes de las oficinas para las estadísticas del trabajo. Ya he dejado constancia de su organización e importancia en mi resumen bibliográfico del tomo XX del *Archiv für Sozialwissenschaften* (véanse núms. 2 al 20). Aparte de esto, también están a nuestra dispoción una serie de informaciones sobre los salarios medios y un gran número de estadísticas sobre clases de salarios. De lo que se trata es de comparar, a ser posible, datos de Europa —en particular de Alemania— con los correspondientes a América.

1. El Censo nos da idea de los salarios medios (véase mi «sumario», pp. 639 y ss.)[41]. A pesar de todos los inconvenientes metodológicos, quisiera, por lo menos,

presentar los resultados generales de su estudio:

El salario medio anual de todos los trabajadores industriales en el año 1900 era de (en dólares):

Zona	*Hombres*	*Mujeres*	*Niños*	*Total*
Nueva Inglaterra	507,12	307,34	187,15	443,74
Estados del Centro/Norte	528,70	280,75	159,52	461,52
Estados del Sur	334,96	183,91	107,20	300,81
Estados del Centro	488,51	249,45	166,21	446,51
Estados del Oeste	577,09	273,48	175,07	543,98
Estados del Pacífico	577,11	278,09	181,62	526,90
Estados Unidos	490,90	273,03	152,22	437,96

En este cuadro llama sobre todo la atención la diferencia entre los Estados del Sur y todos los demás. Por lo tanto, sería oportuno añadir la media de los Estados Unidos una vez excluidos los Estados del Sur. Esta es de:

	Hombres	*Mujeres*	*Niños*	*Total*
Media de los Estados Unidos	513,96	288,88	167,64	457,26

El hecho de que los salarios medios no varían mucho en las diferentes regiones económicas de la Unión demuestra que no se trata de unas cifras totalmente fantasiosas, sin que por ello se dejen de constatar bastante bien las diferencias en la cultura económica. Si queremos comparar estos salarios medios brutos con cifras similares en países europeos, como dato comparable podemos recurrir a los salarios medios de nuestras asociaciones profesionales[42]. Va de suyo que hay que comparar los salarios norteamericanos también para los distintos grupos industriales por separado, pero tratando el país como un todo para poder anular todas las diferencias locales. Elijo para Alemania el mismo año con el que se corresponden las cifras del Censo, el año 1900, es decir, el año de mayor auge para la economía alemana. Para una mayor claridad he traducido los dólares a marcos, con el valor de 1 dólar por 4,20 marcos.

Las diferencias dentro de los mismos grupos industriales se explican para las cifras alemanas por las diferencias entre las distintas zonas del país, y para los norteamericanos por el hecho de que con los grupos industriales alemanes se corresponden varios ramos de la industria en los que rigen diferentes salarios medios. El desglose abarca a todos los grupos industriales para los que se podían obtener cifras comparables.

En 1900 encontramos los siguientes salarios medios (en marcos):

Sector industrial	*Alemania*	*Estados Unidos*
I. de la confección	621,4	1323,0-2276,4
I. del vidrio	724,9	2156,6
I. de la alfarería	772,2	1701,0
I. de la teja	556,2	1482,6
I. del hierro y acero	792,5-1014,2	1642,2-3074,4
I. química	929,4	2060,6
I. textil	506,0-776,5	1129,8-2192,4
I. papelera	714,4-765,9	1318,8-2087,4
I. del cuero	894,8	1436,4-1822,8
I. de la madera	698-821,0	1417,0-1801,8
Molinos	743,0	2007,6
I. azucarera	596,0	2045,4-2326,8
I. tabacalera	541,0	1024,8-1663,2
Impresión tipográfica	893,7	1747,2-2234,4

Las estadísticas oficiales de salarios en la industria minera alemana se basan en los mismos cálculos que aparecen en el *BS* [43].

Podemos comparar estos datos con los calculados según el método del Censo para la minería norteamericana[44].

En ambos casos tenemos de nuevo salarios medios anuales. Tomo el año 1902. En este año el obrero de las minas norteamericanas de hulla (hombres, mujeres y niños, calculado indistintamente) ganaba: 629 dólares o 2.642 marcos; el minero[45] 671 dólares o 2.818 marcos.

Frente a ello, los sueldos en la minería prusiana de la hulla

del mismo año son de (en marcos):

Distritos de la superintendencia de minas	*Trabajadores bajo tierra, los «verdaderos»*	*Total de trabajadores*
Breslau	890	815
Dortmund	1.314	1.131
Bonn	1.199	1.068

2. Los cálculos de los salarios medios se complementan con las estadísticas por clases de salarios, que metodológicamente son mucho más importantes, y que hay en gran número en Norteamérica. La Unión posee ahora estadísticas de salarios específicas de indudable valor, en las que se incluyen los salarios efectivos de 720 plantas industriales según el sistema de clases de salarios (núm. 2b de mi «sumario»). Hay que añadir también una cantidad enorme de valiosas publicaciones de las distintas oficinas estadísticas laborales, que también tengo incluidas en mi «sumario». Lamentablemente, no podemos disponer, ni mucho menos, de la misma cantidad y calidad de estadísticas para Alemania para hacer comparación con Norteamérica. No existe publicación oficial alguna por el estilo y tenemos que contentarnos con una serie de trabajos privados. De entre la enorme cantidad de estadísticas americanas escojo sólo aquellas que faciliten la comparación con Alemania.

Las estadísticas de salarios se refieren bien al conjunto o a una gran parte de los trabajadores de una región, bien a los trabajadores de un determinado ramo. Entre las mencionadas en primer lugar quisiera comparar las estadísticas salariales de Massachussetts (véase núm. 15 de mi «sumario») y de Illinois (núm. 18 de mi «sumario») con las de Stuttgart[46], con las estadísticas salariales del inspector Fuchs sobre los trabajadores industriales de 17 municipios cerca de Karlsruhe[47], así como con las investigaciones sobre los

trabajadores de Hanau[48].

Soy muy consciente de que esta comparación no está exenta de objeciones. A pesar de ello, creo que tiene cierto valor. Ojalá pudiera comparar las estadísticas salariales del Reino de Sachsen con las de Massachussetts, pero no tenemos nada mejor. Lo que podría ayudar a disipar las objeciones hasta cierto punto, sobre todo respecto a la diferencia en los distritos comparados, es el hecho de que todos los diferentes grupos industriales están unidos en los distritos comparados. De esta manera podemos contrarrestar las diferencias debidas al tamaño que reflejan las investigaciones alemanas (la de Stuttgart alcanza los 6.028 trabajadores; la de Hanau, los 2.382; la de Karlsruhe, solamente un poco más de 1.000 trabajadores). Un vistazo a las tablas consolida esta impresión. Hay un parecido sorprendente en la estructura de los diferentes niveles salariales en la estadística norteamericana, por un lado, y en la alemana, por otro: una prueba de que estamos ante cifras fiables hasta cierto punto, porque apuntan a características típicas. Si queremos ir sobre seguro habrá que añadir a los salarios de las investigaciones alemanas comparadas un 10 o un 15 por 100 más, porque se refieren al Sur de Alemania y alguna de ellas a industria rural. Estoy convencido de que los salarios medios de los trabajadores industriales alemanes, en la medida en la que no pertenecen exclusivamente a unas industrias muy bien pagadas, están reflejados fielmente en nuestras tablas.

La estructura salarial en la industria de Massachussetts e Illinois da la siguiente imagen para el año 1900:

Tenían un salario semanal de cada 100 hombres:

De	*En Massachussetts*	*En Illinois*
Menos de 5 dólares	3,63	5,78
5-6	3,75	3,48
6-7	7,05	4,71
7-8	9,68	8,36
8-9	9,96	7,92
9-10	14,26	17,32
10-12	15,83	16,34
12-15	17,71	17,02
15-20	13,82	13,09
Más de 20	4,31	5,99
	100	100

Asimismo, de cada 100 mujeres:

De	*En Massachussetts*	*En Illinois*
Menos de 5 dólares	15,96	3,43
5-6	15,70	18,69
6-7	20,22	18,39
7-8	15,34	11,57
8-9	12,46	6,47
9-10	9,72	4,71
10-12	6,62	4,24
12-15	2,94	2,46
15-20	0,90	0,84
Más de 20	0,14	0,20
	100	100

Los trabajadores industriales alemanes ganaban los salarios que desgloso a continuación.

Ganaba un sueldo semanal de cada 100 hombres:

	Cerca de Karlsruhe	*Stuttgart*	*Hanau*
Menos de 12 marcos	11,2	1,5	2,3
12-15	10,5	6,1	12,2
15-18	19,4	18,7	23,5
18-21	22,3	22,3	27,9
21-24	16,3	21,1	22,3
24-27	9,1	17,1	8,8
27-30	4,7	8,3	1,7
Más de 30	6,5	4,8	1,3
	100	100	100

Asimismo, de cada 100 mujeres:

	Cerca de Karlsruhe	*Stuttgart*
Menos de 6 marcos	11,5	7,1
6-9	44,8	42,7
9-12	38,5	37,0
12-15	4,4	11,7
Más de 15	0,8	1,5
	100	100

Si atendemos a los grandes rasgos de esta serie de cifras es evidente que el siguiente número de personas varones (en porcentaje) ganaba menos de 24 marcos (6 dólares):

En Massachussetts	7,38
En Illionois	9,26
En Stuttgart	69,70
En Karlsruhe	79,70
En Hanau	88,20

En Illinois había tantos hombres (el 63,77 por 100) que ganasen entre 38 y 84 marcos (entre 9 y 20 dólares) por semana como hombres que ganasen entre 15 y 27 DM en la zona de Karlsruhe (67,1 por 100). Cuatro quintas partes (81,26, es decir, 79,2 y 82,5 por 100) de los hombres, es decir, la gran mayoría, ganaban en Massachussetts entre 30 y 84 marcos (entre 7 y 20 dólares), mientras que los salarios de la mayoría en Stuttgart y Hanau se situaban entre 15 y 27 marcos.

Muy pocas mujeres ganaban más de 15 ó 20 marcos (5 dólares) en las zonas investigadas en Alemania (un 0,8 y un 1,5 por 100, respectivamente), mientras que entre las norteamericanas el porcentaje ascendía al 80,4 y 66,57 por 100. Las cuatro quintas partes de las mujeres ganaban en Alemania entre 6 y 12 marcos, mientras que en Massachussetts ganaban entre 20 y 50 marcos.

Vamos a ver si estos resultados se ven confirmados por las estadísticas por ramas profesionales.

Respecto a los trabajadores en la minería de la hulla, poseemos para los Estados Unidos estadísticas de salarios basadas en el censo, y para Alemania cifras de la Asociación de Mineros de Bochum, ambas para el mismo año (1902). De cada 1.000 trabajadores empleados en la minería norteamericana de la hulla (no incluida la antracita) recibían un jornal de:

Menos de 6 marcos (1,50 dólares)	85
6-8,50 marcos (1,50-1,99 dólares)	245
8,50-10,50 marcos (2-2,49 dólares)	408
Más de 10,50 marcos	262

Frente a ello, en la cuenca del Ruhr, de cada 1.000 mineros tenía un jornal de:

Menos de 2,60 marcos	78
2,61-3,80 marcos	209
3,81-5 marcos	396
Más de 5 marcos	317

Intencionadamente he desglosado el número total de asalariados de ambos países en grupos similares para aclarar el cuadro.

También tenemos cifras comparables para la industria tabaquera. Sin embargo, las referidas a Alemania son del Gran Ducado de Baden (1), en el que los sueldos de la industria tabaquera son los más bajos. Habrá que aumentar la media alemana un 50-100 por 100 más (2).

Por eso he cogido para Norteamérica sólo las cifras referidas a los Estados del Sur (en la medida en que era posible, para los hombres). No existen datos específicos sobre los salarios de las mujeres en la industria tabaquera en los Estados del Sur, lo que me obligó a tomar la media del país. Otra vez, en la medida de lo posible, he formado grupos similares. Es decir, de cada 1.000 hombres adultos de más de

dieciséis años, ganaban en Baden un sueldo semanal de:

Menos de 6 marcos	206
6-9 marcos	285
9-15 marcos	428
Más de 15 marcos	79

En los Estados del Sur norteamericanos, en el año 1890 (el que se aproxima más a la estadística alemana):

Menos de 25 marcos (6 dólares)	231
25-42 marcos (6-10 dólares)	304
42-63 marcos (10-15 dólares)	391
Más de 63 marcos	72

De cada 1.000 mujeres adultas empleadas en la industria de cigarros, en Baden recibían un sueldo semanal de:

Menos de 4 marcos	56
4-7 marcos	407
7-12 marcos	463
Más de 12 marcos	78

Y en los Estados Unidos:

Menos de 17 marcos (4 dólares)	55
17-25 marcos (4-6 dólares)	437
25-38 marcos (6-9 dólares)	472
Más de 38 marcos	35

Debemos a Woerishofer una estadística de salarios para cinco fábricas químicas (1). De 1.000 trabajadores, en el año 1896, recibían un sueldo semanal medio de (en marcos):

	Menos de 10	*10-12*	*12-15*	*15-18*	*18-21*	*21-24*	*Más de 24*
Fábrica B	7,67	4,51	8,42	19,10	26,47	19,40	14,70
Fábrica C	0,44	4,85	19,38	32,60	27,31	10,57	4,85
Fábrica D	1,09	1,09	13,04	27,18	34,78	15,21	7,61
Fábrica E	—	1,62	7,26	29,03	34,67	21,77	5,65
Fábrica F	1,37	0,68	10,22	13,02	23,02	25,34	26,02
							24-27 = 13,70 27-30 = 10,27

El grueso de los trabajadores, entre tres cuartas y cuatro quintas partes, ganaba en la fábricas B, D, E entre 17 y 27, es decir, 24 marcos (74,59, 77,17 y 85,47 por 100); en la fábrica F, entre 18 y 30 marcos (72,60 por 100); en la fábrica F, entre 18 y 30 marcos (72,60 por 100); en la fábrica C, entre 12 y 21 marcos (79,29 por 100). Que yo sepa, los sueldos en las fábricas químicas en Baden no son especialmente bajos, aproximándose a la media alemana. Por lo tanto, es correcto compararlos con los de la industria química norteamericana en su conjunto. De los datos del censo norteamericano resulta el siguiente cuadro. De cada 1.000 trabajadores masculinos con más de dieciséis años ganaban un salario semanal de:

Menos de 31,50 marcos (7,50 dólares)	63
31,50-42 marcos (7,50-10 dólares)	444
42-52,50 marcos (10-12,50 dólares)	319
52,50-63 marcos (12,50-15 dólares)	83
63-84 marcos (15-20 dólares)	70
Más de 84 marcos	20

Los salarios de la mayoría (76,3 por 100) oscilan, por lo tanto, entre los 31,50 y los 52,50 marcos.

Finalmente, voy a comparar los salarios de los trabajadores en la industria maderera. Para esta categoría de trabajadores poseemos un material muy valioso sobre Alemania (1) sacado de las investigaciones de la Asociación de los trabajadores de la industria de la madera, que nos da una idea general de la situación salarial. Según estos datos, referidos a 71.054

trabajadores, tenían unos ingresos semanales de:

	(%)
Menos de 20 marcos	42,3
20-25 marcos	34,6
25-30 marcos	19,0
Más de 30 marcos	4,1

En comparación, en los Estados Unidos, de 38.387 trabajadores ganaban:

	(%)
Menos de 21 marcos (5 dólares)	3,2
21-30,50 marcos (5-7,5 dólares)	11,4
30,5-50 marcos (7,5-12 dólares)	46,5
50-100 marcos (12-24 dólares)	38,3
Más de 100 marcos	0,8

Creo que con estos ejemplos nos podemos dar por satisfechos. Aunque se pueden impugnar las cifras —particularmente la comparación entre las cifras alemanas y las norteamericanas—, desde el punto de vista del método estrictamente estadístico, en su conjunto, a mi parecer, dan una idea completamente acertada. A su favor está la correspondencia que se da entre las cifras que tienen sus orígenes en diferentes fuentes. Con base en las estadísticas aportadas, creo poder afirmar con bastante certeza que los salarios en los Estados Unidos son dos o tres veces más altos que en Alemania; en el mejor de los casos, el doble de altos, ya que ni una sola comparación arroja una diferencia más pequeña. Bien al contrario, hay muchos casos en los que el salario medio norteamericano es tres veces mayor que el alemán, alcanzando en casos singulares, no típicos, sumas hasta cuatro veces más altas.

Podemos quizás expresarlo del siguiente modo: los salarios

norteamericanos, excluyendo el Sur, están un cien por cien por encima de los salarios de los distritos mejor pagados de Alemania (Oeste), y con toda seguridad entre 150 y 200 por 100 por encima de los distritos de Alemania con sueldos bajos (Este, zonas del Sur). La mejor prueba de esto la encontramos en los salarios de los mineros.

Pero dejemos los salarios de los trabajadores norteamericanos y pasemos a los costes de la vida. El cometido es determinar la cantidad de bienes que el trabajador puede adquirir con los salarios tan altos que acabamos de ver y averiguar si en este aspecto la diferencia entre el trabajador norteamericano y el alemán es tan grande como en los salarios. Abordamos, pues, la cuestión de los salarios reales, teniendo en cuenta el nivel general de precios.

III. EL COSTE DE LA VIDA AQUÍ Y ALLÁ

Antes de entrar a estudiar los precios de los bienes de consumo, quisiera hacer algunas consideraciones generales acerca de la formación de los precios en Norteamérica, ya que suele sorprender al profano.

Al igual que toda la vida económica, la formación de los precios en los Estados Unidos está influenciada por dos factores: el carácter todavía colonial del país y el alto desarrollo capitalista, puesto de manifiesto en el alto desarrollo de la técnica de la producción y de transporte.

El alto precio de mano de obra (como lo hemos visto anteriormente) obedece al carácter colonial del país. También debemos a ello que todas las mercancías y servicios en los que hay invertida mucha mano de obra sean caros, sobre todo la prestación de servicios personales, pero también otros que

requieren trabajo humano (el teatro, pero también los restaurantes elegantes y los hoteles de primera, en los cuales se emplea mucho personal); mercancías en cuya elaboración y venta se necesita mucho trabajo humano (género ofertado en pequeñas cantidades como leche, fruta, etc.); todas las mercancías en cuya producción ya se haya empleado mucho trabajo, sobre todo trabajo cualificado (artículos de lujo que requieren habilidades especiales).

También del carácter colonial del país resulta un bajo precio de los suelos. Todas las mercancías en las que la renta del suelo juega un papel importante son relativamente baratas. Los productos agrícolas de masa son más baratos que los que requieren mano de obra para su elaboración y distribución. Aparte de esto, el precio de los productos agrícolas también es tan bajo por la fertilidad —relativamente— alta del suelo cultivado. El bajo precio del suelo se traduce en una baja renta del suelo urbano —aunque en menor medida—, exceptuando casos excepcionales, como Nueva York. Por lo tanto, el precio de las viviendas es bajo, siempre y cuando no se requiera mano de obra cara, como en los edificios elegantes.

Además, el alto desarrollo tecnológico trae consigo el abaratamiento de todos los productos industriales de masa, máxime cuando su venta está organizada a gran escala.

Estas pocas constataciones indican que la «vida» en América es tanto más cara cuanto más se recurra a servicios personales, cuanto mayor sea la exigencia de lujo y, en definitiva, cuanto más alto sea el nivel de renta. No se puede comparar el «valor» del dólar con el del marco, más que nada porque varía con el nivel de vida. Una familia con una renta de 20.000 dólares en Nueva York probablemente vive más lujosamente que una familia con 20.000 dólares de renta en

Berlín; una familia con 10.000 dólares equivaldría quizás a una familia berlinesa con 15.000 dólares, y así seguido, descendiendo por la jerarquía de rentas, hasta el punto en el que el dólar tiene el poder adquisitivo de 3 o incluso 4 marcos. Este es el caso, como quisiera mencionar de antemano, de la población trabajadora. Paso a demostrarlo.

Voy a empezar por el bien de mayor necesidad, la vivienda.

La vivienda

En primer lugar, hay que remarcar que el tipo de alojamiento del trabajador norteamericano difiere notoriamente del europeo-continental, particularmente del alemán de las grandes ciudades y distritos industriales. Mientras que el trabajador alemán vive normalmente en grandes edificios vecinales, su colega norteamericano vive en casas unifamiliares o de dos familias. Aparte de en Nueva York, Boston y Cincinnati, incluso en las grandes ciudades norteamericanas las casas vecinales son prácticamente desconocidas. Ciudades de más de un millón de habitantes como Chicago y Philadelphia cobijan a su población en *cottages* de uno o dos pisos, en los que en su mayoría viven no más de dos y, excepcionalmente, tres o cuatro familias. Estos *cottages* tienen su origen directo en las antiguas cabañas, y todavía hoy se siguen construyendo de madera en la gran mayoría de las ciudades norteamericanas. Este modo de vida individual, sin duda alguna, tiene consecuencias sobre la formación del carácter nacional, y no se puede negar que la lentitud del desarrollo de las tendencias colectivistas en Norteamérica (¡y en Inglaterra!) tiene que ver con este sistema individual de satisfacción de las necesidades de vivienda.

La cuestión es ahora: ¿cuánto le cuesta al trabajador norteamericano su vivienda? A primera vista se diría: más,

mucho más, que al trabajador europeo. Así lo creyeron todos los componentes de la comisión Mosely (núm. 145 de mi «sumario»). El juicio, sin embargo, debe ser bien distinto: la vivienda no le cuesta más, sino, más bien, menos que al alemán. Si a primera vista el asunto parece distinto, como lo afirma la mencionada comisión, se debe a que no se ha tenido suficientemente en cuenta el alto grado de satisfacción con la vivienda que hay en América.

Evidentemente, el trabajador norteamericano gasta en su vivienda mucho más —a menudo dos o tres veces más— que el alemán, pero ésta es, como corresponde, más grande y más confortable (1). Sin embargo, si se calcula lo que cuesta cubrir aproximadamente la misma necesidad de vivienda, p. ej. una habitación, veremos que los precios medios en Norteamérica son más bajos que aquí. Quisiera demostrarlo con algunas cifras que saco del tomo número 159 de mi «sumario» y que se refieren a ciudades grandes y medias:

Baltimore (508.957 habitantes). Lo más común: casa unifamiliar con entre cuatro y seis habitaciones. Precio del alquiler al mes, entre 7 y 8 dólares, que vienen a ser entre 332 y 408 marcos al año, de manera que una habitación costaría 75,6 marcos al año.

Boston (560.892): una casa de cuatro habitaciones cuesta (en 1902) 12,14 dólares al mes, y una casa de seis habitaciones, 19,30 dólares de alquiler. El precio por habitación y año sería aproximadamente de entre 150 y 160 marcos.

Buffalo (352.387): existen datos exactos para los edificios vecinales, en los que viven los italianos y los polacos; aquéllos pagaban por una vivienda con una media de 2,3 habitaciones una media de 5,3 dólares de alquiler al mes, que equivale a 120,5 marcos por habitación y año; los segundos pagaban por

un piso de 2,5 habitaciones, 3,11 dólares, unos 52 marcos por habitación y año.

Cincinnati (325.902): la casa de tres ó cuatro familias es lo más extendido; el alquiler de las casas más pobres es de entre 5 y 6 dólares, unos 250-300 marcos al año. No existen datos sobre el número de las habitaciones. Suponiendo que sean sólo dos, el precio anual de alquiler por una habitación sería de 125-150 marcos.

Cleveland (381.768): la norma, la casa unifamiliar; no llega al 5 por 100 el número de casas de más de una familia. En casas de dos familias un poco mejores, el piso cuesta entre 10 y 15 dólares al mes. Suponiendo que haya cuatro habitaciones por vivienda, el precio de la habitación sería de entre 125-190 marcos al año.

Denver (133.859): generalmente se vive en casas de una planta de entre tres y seis habitaciones, por un alquiler mensual de entre 4 y 12 dólares. Con una media de cuatro habitaciones resultaría un precio de entre 50 y 150 marcos por habitación y año.

Detroit (285.704): norma, la casa unifamiliar. El alquiler medio del *ordinary working man* es de entre 8 y 10 dólares al mes por seis habitaciones bien situadas, con agua en la cocina; eso son entre 400 y 500 marcos al año, de manera que una habitación costaría entre 66,6 y 83,3 marcos por año.

Nashville (80.865): normalmente, casas unifamiliares. El alquiler mensual está entre 2 y 6 dólares. Suponiendo una media de tres habitaciones: entre 35 y 100 marcos por habitación y año.

Nueva York: existen todos los tipos de vivienda, aunque los grandes edificios vecinales están cada vez más extendidos. Es difícil dar cobijo a una cantidad de población tal (¡casi 5 millones de personas!). Esto haría suponer que el precio de la

vivienda es enormemente alto. Sin embargo, no es para tanto: un piso de cuatro habitaciones cuesta en los barrios más densamente poblados entre 12 y 18 dólares al mes. En las casas de la City and Suburban Homes Company, que posee inmuebles, por ejemplo, en la calle 64 Este, y que adapta los alquileres, a ser posible, a los que se pagan en los de la vecindad, cuesta:

Un piso de 2 habitaciones, 6,80 dólares al mes.

Un piso de 3 habitaciones, 11,40 dólares al mes.

Un piso de 4 habitaciones, 14,60 dólares al mes.

Por lo tanto, el precio mensual por habitación en los barrios obreros de Nueva York sería de 3 dólares y medio: unos 176 marcos por habitación y año.

Creo que estos datos son suficientes para la comparación que vamos a establecer con la situación de la vivienda en las grandes ciudades de Alemania. Para éstas, las estadísticas provienen del último censo (que data del 1 de diciembre de 1900) realizado en las ciudades alemanas de mayor población. Sus resultados aparecen resumidos en el *Anuario estadístico de las ciudades alemanas:* año 11 (1903), pp. 69 ss.

Según esta fuente, el precio medio anual en marcos a 1 de diciembre de 1890 de una habitación con calefacción en pisos de alquiler sin uso industrial con el siguiente número de habitaciones (a.a.D., p. 89):

Ciudades	1 Sin accesorios	1 Con accesorios	2	3	4
Altona	154	233	199	134	138
Breslau		152	126	174	195
Charlottenbg.		216	174	208	231
Dresden		221	179	176	193
Düsseldorf (3. dic. 01)		122	112	103	103
Essen		90	83	84	96
Frankf.a.O.	79	89	92	105	115
Hamburg		214	152	141	158
Hannover		211	177	179	195
Leipzig	92	191	144	143	162
Lübeck	82	146	119	120	125
Magdeburg		154	126	138	145
Mannheim	113	186	118	142	159
München	231	340	149	172	190
Plauen i.P. (12. oct. 01)	79	179	158	158	155
Posen en casas ext.	112	152	139	182	168
en casas int.	108	159	129	147	162
Straßburg.i.S.	63	103	81	94	116

Se podría objetar ahora que las habitaciones alemanas son más grandes que las norteamericanas —aunque esto es cierto, las segundas tienen la ventaja incomparable de estar situadas en sitios más abiertos y aireados—. Se dirá también que de las viviendas norteamericanas no todas tienen calefacción —lo que también podría ser cierto, aunque no existen datos para probarlo—. Sin embargo, estas objeciones no podrán modificar la cautelosa afirmación hecha hasta el momento: satisfacer la misma necesidad de vivienda en las ciudades, en cualquier caso, no le cuesta al trabajador norteamericano más que al alemán; incluso se podría añadir, con cierta seguridad, que en muchos casos le cuesta incluso menos.

Para no limitarme a las ciudades más grandes informo en lo siguiente sobre los precios en las cuencas hulleras sin ciudades grandes, gracias a las investigaciones detalladas de P. Roberts acerca de la situación de los trabajadores en los distritos de antracita de Pennsylvania (véase núm. 146 de mi «sumario»). Aquí la situación de la vivienda es

particularmente mala y parte (1) de los trabajadores depende de los pisos que las minas ponen a su disposición. Las tablas siguientes aclaran los alquileres que se pagan en esa zona.

La Philadelphia and Reading Coal and Iron Company alquila:

Número de casas	*Núm. habitaciones en cada casa*	*Alquiler medio (dólares)*
6	2	2,08
469	3	2,81
1.115	4	3,78
269	5	4,58
85	6	5,07
89	más de 6-12	8,11

Coxe Brox. y Co. alquilaban (desgraciadamente, falta el número de habitaciones):

	Dólares
4 casas por mes	1
29 «	1,50
44 «	2
25 «	2,75
10 «	3
13 «	3,25
10 «	3,60
20 «	3,75
348 «	4

(serán probablemente las típicas de cuatro habitaciones)

24 «	4,50
28 «	4,50
45 «	4,75
131 «	5
119 «	5,50

De otra empresa tenemos los siguientes datos:

Sociedad	*Núm. habitaciones en cada piso*	*Alquiler al mes (dólares)*
A	4-5	4-5
B	5-6	7-8
C	4	5
C	2	2-3
D	media de 5,8	5,4 (media)
E	5	4-8

Resultado: la habitación cuesta una media de entre 3/4 y 1/4 de dólar, que equivale a 3-5 marcos al mes.

Podemos comparar estos resultados con unas estadísticas de vivienda del distrito industrial en la Alta Silesia (1). Estas cifras representan seguramente un mínimo para los distritos industriales alemanes; se refieren, además, a la época de principios de los años noventa del siglo XIX. Pero los alquileres seguramente no han bajado desde entonces.

Del extenso material de esta encuesta extraigo la siguiente tabla (en marcos):

Distrito	*Número medio hab./piso*	*Alquiler medio/mes*	
		Casas sindicatos	*Otras casas*
Municipios:			
Beuthen	1-2	3,60-7,50	3-8
Gleiwitz	1-2	3-7,59	2-8
Zabrze	1-2	5,25-7,25	2,50-7,25
Kattowitz	1-2	2-7,50	2-9,50
Ciudades:			
Gleiwitz	2	7,25	7,50
Königshütte	2	7,50	6,50
Kattowitz	2	5,50	9,50
Mystowitz	2	6,25	5,75
Beuthen	—	8	8

Las cifras más bajas, de entre 2 y 3 marcos por habitación, corresponden a los núcleos más alejados. Exceptuando estos, llegamos al resultado de que el importe medio del alquiler mensual de una habitación es más o menos como el norteamericano. Con la cautela acostumbrada en estos casos,

podemos decir que el minero de Pennsylvania paga entre un 10 y un 20 por 100 más que el trabajador de la Alta Silesia (hace quince años) por el mismo tipo de vivienda.

Si hablamos de los gastos de vivienda, no pueden faltar los gastos de luz, calefacción y mobiliario. ¿Cuáles son sus precios en los Estados Unidos?

Naturalmente, la materia prima necesaria para la iluminación, el petróleo, es mucho más barata en el país de los pozos de petróleo que en nuestro país. Su precio en Nueva York supone sólo la mitad de lo que cuesta en Mannheim o Breslau.

Dicho sea de paso, el carbón es tan caro aquí como allá, como lo demuestra la siguiente comparación:

Estados Unidos (Stat. Abstr. of the U.S. 1904)
(Precio medio anual para una tonelada, en marcos)

	Carbón de antracita en Philadelphia	*Carbón bituminoso en Baltimore*
1900	14,6	10,6
1901	16,0	10,6
1902	18,9	10,6
1903	18,9	15,8
1904	18,9	9,5

Alemania (Anuario Estadístico del Imperio Al. 1905)

	Precio de mina en Breslau		*Precio de fábrica en Dortmund*		*Precio franco de vagón a la salida de mina en Saarbrücken*	
	Carbón de gas de Baja Silesia	*Carbón de gas de Alta Silesia*	*Carbón en grandes presas y para exportación*	*Carbón de extracción de grasa*	*Carbón inflamable con extracción de grasa*	
1900	17,1	11,0	13,6	9,9	11,9	11,4
1901	17,8	11,8	14,0	10,0	12,8	12,5
1902	16,5	11,7	13,3	9,3	12,0	11,4
1903	15,0	11,5	12,1	9,0	11,8	11,0
1904	15,0	11,3	11,8	9,0	12,1	11,2

Según mi investigación, los muebles son más baratos en los Estados Unidos que aquí. Naturalmente, la calidad diferente de los muebles tiene un papel importante. Pero para unas piezas estándar, podemos comprobar sin gran dificultad que los muebles cuestan menos en los Estados Unidos que en Alemania. Todos los proveedores alemanes de muebles con los que he podido hablar convienen en afirmar que es totalmente impensable vender, p. ej., un tresillo de cinco piezas por 100, ni tan siquiera por 160 marcos, tal y como lo hacen los grandes almacenes norteamericanos.

En lo siguiente presento los resultados más importantes de mi investigación y, al mismo tiempo, quisiera agradecer su ayuda a aquellas personas que colaboraron en la obtención de los datos.

Para Norteamérica tengo los precios más bajos de los muebles más corrientes de tres de las tiendas de muebles más grandes de Nueva York —dos grandes almacenes *(department stores)* y una tienda especializada en muebles— a las que suelen acudir los trabajadores para cubrir sus necesidades.

Al igual que en Alemania, los trabajadores norteamericanos suelen comprar sus muebles a plazos, que liquidan mensualmente.

Para la comparación con Alemania tomo:

1. La información dada por el señor Neukirch, secretario laboral en Breslau, basada en su experiencia personal (A).
2. Los precios más bajos de dos importantes negocios de venta a plazos de Breslau —sus clientes son trabajadores— (B y C), que recopilé en entrevistas personalmente con los representantes de estas tiendas, si las circunstancias lo permiten, considerando situaciones

concretas.

La comparación de las cifras norteamericanas con las alemanas demostrará la veracidad de la afirmación que hice anteriormente.

ESTADOS UNIDOS
(en doláres)

	I	II	III
Cama plegable hierro	2,90	2,75	10,00
Cama pleg. madera	13,98	13,50, 15,00	15,00
Colchones	1,98	1,95, 2,70	5,00
Silla	0,65	0,98	0,65
Mesa cocina	1,10	1,50, 1,98	1,50
Mesa comedor	—	4,98	7,50
Tresillo (5 ud.) (acolchado)	17,50	24,00	40,00
Tresillo (3 ud.) (acolchado)	—	13,48	30,00
Sofá	6,98	9,98	12,00
Iron couch (somier metálico)	4,50	6,50	4,50
Cama hierro	2,48	2,25, 2,98	4,00
Máquina de coser	12,98	12,98	—
Nevera	4,98, 7,45	4,98, 7,35	7,75
Lámpara	1,25, 1,65	1,35, 0,69	—
Lámpara salón	2,49	3,25	3,50
Alfombra sofá	1,74, 2,15	0,59, 0,98	—
Alfombra *(per yard)*	0,57, 0,69	0,59	—
Cuadro	—	0,59, 1,00	1,00, 2,00

Los precios están en dólares, y hay que multiplicarlos por 4,2, para poder compararlos con los precios en marcos.

		Marcos
A.	1 guardarropa	70
	1 aparador	60
	1 mesa	20
	1 sofá	60
	6 sillas	40
	1 armario cocina	30
	1 espejo	50
	2 camas	90
B.	Cama madera con colchón	54
	Cama madera sin colchón	24
	Silla	5
	Mesa cocina	6
	Mesa salón extensible	35
	Mesa corriente, pintada	14
	Tresillo (3 ud.)	225
	Tresillo (5 ud.)	300
	Máquina coser	120
	Alfombra sofá	12
	Moqueta cada metro	2
	Cuadros	6-12
C.	Cama plegable, hierro	7,50-8
	Colchón: crin vegetal	6
	» fibra	10
	» media fibra	35
	Sofá-cama	60-70
	Silla con asiento de caña	3,50
	Mesa cocina	6,50
	Mesa comedor (con hule y cajón)	8
	Mesa extensible	18
	Tresillo (3 ud.)	180-200
	Tresillo (5 ud.)	260
	Cama hierro con correas	7,50
	Alfombra sofá	15

Alimentación

En este apartado las dificultades se multiplican, especialmente si queremos comparar los costes de la vida de diferentes niveles sociales. La traducción a términos cuantitativos es más difícil aquí que en la vivienda.

En primer lugar, las costumbres alimenticias del trabajador norteamericano y del continental-europeo, especialmente del alemán de nuevo, difieren extremadamente. El norteamericano se alimenta sobre todo de carne, fruta, productos de harina y pan de molde. El alemán, de patatas, embutidos y pan moreno.

Al comparar los precios en los dos países debemos tener en cuenta que las diferencias tienen un sentido que cambia según el artículo al que se refieran. Por su alimentación rica en carne y «pobre» en patatas, al americano le importará poco si las patatas están más o menos caras, mientras que los precios de la carne le preocuparán mucho más. Para el alemán será muy distinto. Por supuesto, en la valoración total habría que considerar que los productos alimenticios retienen su valor absoluto, fisiológico, por encima de todas las peculiaridades nacionales. Por lo tanto, unos precios que favorecen el consumo de carne pueden considerarse mejores para el bienestar de un pueblo que los que obligan al consumo de patatas.

Por otra parte, es inmensamente difícil hacer estimaciones más o menos fiables de los precios, aunque sea del mismo producto; por lo tanto, es dos veces difícil comparar los precios de diferentes países. Sobre todo, debido a las grandes diferencias en la calidad, que varían además en todos los sitios, en todos los países. Pensando en los precios de la carne, éstos pueden variar según la calidad de la pieza en una proporción de uno a tres. Bien es cierto que, especialmente en

Norteamérica, respecto a la mayoría de los productos alimenticios existen grandes diferencias entre el mínimo y el máximo de calidad y, correspondientemente, entre los precios mínimos y máximos, particularmente en la carne, algo que, por cierto, beneficia a los sectores menos favorecidos de la población. Además, hay un movimiento en los precios según las estaciones, y, finalmente, los métodos de fijación, notación y publicación de los precios son tan diferentes que a uno se le quitan las ganas de hacer estudios comparativos. Nos contentaremos con unos valores aproximados que nos dan una idea general de la situación real. Para ello son suficientes las fuentes que tenemos. Emplearé:

1. Para los Estados Unidos, el informe anual número 18 ya citado de la Oficina para las Estadísticas Laborales (núm. 7 del «sumario»), que contiene una de las más importantes, quizás la más importante, recopilación de precios detallados.
2. Para Alemania, naturalmente, vienen al caso sólo estadísticas de precios detallados:
   a. Los precios medios de productos animales que se suelen publicar para el Reino de Prusia en la Revista de la Oficina Real de Estadística (impreso en el Manual Estadístico para el Estado de Prusia p. ej. 4, 224).
   b. Los precios de la venta al por menor de 19 ciudades alemanas que se recopilan periódicamente en el Anuario Estadístico de las Ciudades Alemanas.
   c. La lista de precios de la Asociación para el Consumo de Breslau.

Dado que no podemos tomar precios medios —que son los

únicos que recogen las fuentes A y B— del informe norteamericano, he elegido como base para la comparación la tabla general, que consiste en miles de cifras individuales. Esta tabla general anota el *average price* para cada uno de los artículos, sobre la base de 2.567 presupuestos. El resultado al que he llegado con base en el estudio de las fuentes y a partir de mi experiencia personal es el siguiente: después de todo, los precios para los alimentos más importantes son los mismos en los Estados Unidos y en Alemania. La carne tiene más o menos el mismo precio; algunos productos (patatas, arroz) cuestan allá más que aquí; otros productos (harina, bacón), en cambio, son considerablemente más baratos. De manera que una familia de trabajadores en Norteamérica puede comprar con la misma cantidad de dinero aproximadamente la misma cantidad de alimentos que en Alemania. A no ser que prefiera una alimentación basada en patatas, pero eso no es así, ya que ninguna falta le hace.

Las cifras de la tabla a continuación van a confirmar, creo, la veracidad de mi afirmación. Sólo quisiera añadir que las cifras de Norteamérica y de las fuentes alemanas A y B son del año 1901, mientras que para la fuente C recurro a un año diferente, febrero del 1904, por fines comparativos. En lo referente a los datos de las estadísticas norteamericanas he traducido a kilogramos y *pfennigs* las cifras originales, que venían expresadas en libras (0,45359 kg) y céntimos. Mientras no se indique lo contrario, las cifras de la tabla indican los precios en *pfennigs* por kilogramo:

Producto	EE.UU.	Alemania A	Alemania B	Alemania C
Mantequilla	229	227	179-255	272
Huevos (60 ud.)	414	388	300-582	—
Carne fresca ternera	135	127	127-163	—
» » cerdo	115	138	133-200	—
Café	214	—	250-372	176-400
Patatas 1	10	—	$4^1/_2$-5	—
Harina (trigo)	23	—	25-46	36
Leche (1l 2)	$26^3/_4$	—	—	—
Arroz	76	—	—	40-56
Bacón	104	164	140-203	168-190
Té	467	—	—	400-600
Azúcar	55	—	—	42-72

Para dar fe de la veracidad de la conclusión a la que llegamos indirectamente —que la alimentación no es mucho más cara para el trabajador americano que para el alemán— basta con echar un vistazo a las listas de precios de los restaurantes baratos en los que comen los trabajadores. En el nivel más bajo, en las llamadas Nashhouses, encontramos cartas cuyos precios apenas son más altos que nuestras «cocinas económicas». Son restaurantes de diez céntimos. Sirven un filete con patatas, pan, mantequilla, así como café, té o leche, costillas de cerdo, ternera, cordero, carne salada o salchicha frita con las mismas guarniciones, tres huevos, etc., cada plato por 10 céntimos, esto es, 42 peniques. Bastante están ya los restaurantes de 15 céntimos en los que comen los trabajadores solteros con más dinero. Yo mismo he comido a diario en bares en Nueva York en los cuales el *regular dinner* (que consiste en una sopa, carne, verduras, patatas, postre y una taza de té, café, leche o chocolate) cuesta 25 céntimos, poco más de un marco.

La ropa

En este apartado es difícil encontrar información fiable. No hay ningún teórico de presupuestos que se haya dedicado a este asunto delicado. En ninguna estadística de precios oficial

o semioficial figuran los pantalones o las camisas. Seguramente hay buenas razones para que esto sea así. Ningún otro precio indica menos que el de la ropa. Un «traje», o más exactamente, un *cheviot* azul, cuesta 30, pero también puede costar 300 marcos; un «par de botas para señora en piel de ternera» cuesta 8, pero también puede costar 40 marcos. Por lo tanto, hablar de los precios no serviría de mucho. Si tomamos los precios más bajos, p. ej. de unos grandes almacenes alemanes, calcularíamos unos niveles de precios tan bajos que difícilmente tendrían un equivalente en los Estados Unidos. Así, una tienda muy conocida por sus bajos precios y con sucursales ahora en varias grandes ciudades alemanas ofrece trajes de caballero «de tela de fantasía, *cheviot* azul o negro», a 13,50 DM; chaquetas de verano para señores, a 15 marcos; trajes sastre para señoras «forrados con telas de fantasía», también a 13,50 marcos. La misma tienda vende botas de caballero «de piel vuelta» ya desde 5,50 DM, botas de cordones de señora en cuero de caballo por 5,50 marcos, sombreros para caballero de fieltro de lana negro o de colores por 1,90 marcos, camisas de caballero por 1,90 marcos, etc.

Si los artículos de confección más baratos cuestan más en los Estados Unidos es porque nadie en Norteamérica —ni siquiera el trabajador— se querría comprar semejantes gangas.

Al comparar artículos de calidad parecida es claro que el calzado es más barato allí que aquí. No sabría decir ni una sola zapatería alemana en la que pudiésemos encontrar, p. ej., un par de botas de caballero de 2,5 ó 3 dólares (entre 11 ó 13 marcos) que tuviese la calidad de la que encontraríamos allá por ese precio. Frente a ello, la ropa blanca, los trajes, etc., parecen costar allí un poco más que aquí. En todo caso, las familias obreras de allí gastan más en vestirse.

El mejor material comparativo para la cuestión de la ropa es el que han reunido los conocedores a partir de sus propias experiencias tratando con trabajadores. Para Norteamérica poseo unos datos recopilados por Mrs. Charles Husted More, que amablemente los ha puesto a mi disposición. Mrs. H. M. ha investigado con una metodología irreprochable el *standard of living* de unas 200 familias de trabajadores de la zona de Greenwich House, un *settlement* en Nueva York. Las cifras son las siguientes:

Ropa de caballero
(en dólares)

Sombreros	1-1,25-2
Ropa interior	0,25-0,50/ud. 0,50-1 un juego compl. (calzoncillo/camiseta)
Camisas franela de trabajo	1,25-3
Camisas de colores	0,49-1
Calcetines	0,05-0,16-0,25; normalmente: 2 por 0,25
Pañuelos	0,05
Pañuelos adorno	0,10-0,25
Trajes	7,50, 9, 12
Abrigos	11-13
Calzado	1,25-5
Pantalones	1-2
Rubberboots (catiuskas)	3,75
Pantalones	0,25-0,50
Jerseys	0,75

Ropa de señora

Batas (uso: labores domést.)	0,49, 0,90, 1,50
Ropa interior	0,25-0,50 (ud.)
Medias	0,07, 0,08, 0,25 el par
Calzado	1-2
Chanclas	0,50
Abrigo	2,98
Falda *(skirt)*	2-2,98
Combinación	0,25
Guantes	0,10, 0,15, 0,50
Sombreros	0,29-2
Camisas	0,49-1,98
Traje negro	15
Corsé	0,50-1,25

Ropa infantil

1-5 años:		Calzado	0,50-0,75
		Camisas	0,05
		Trajes	0,15, 0,18, 0,20
		Gorros	0,25
		Camisetas	0,10
5-10 años:	Niñas:	Abrigo (chaqueta)	1-1,69
		Sombreros	0,25
		Calcetines	0,06-0,10
		Vestidos	0,98
		Calzado	0,75, 1, 1,50
	Niños:	Pantalones	0,25-0,50
		Camisas	0,25
		Abrigo	2,50
		Jerseys	0,39
		Camiseta	0,25-0,50
		Trajes	1,50-3
10-15 años:	Niños:	Trajes	5-6
		Pantalones	0,50-1,50
		Sombreros	1
		Abrigo	3,50
		Gorros	0,25
		Camisas	0,49-1,25
		Calzado	1
	Niñas:	Falda	1,25
		Ropa interior	0,10-0,25

Los datos sobre los precios de los artículos de confección en Alemania que consume el trabajador alemán los tengo gracias a la amable información del señor Neukirch, secretario laboral en Breslau.

	Ropa de caballero (en marcos)
Traje a plazos	50-60
Traje al contado	30
Mono de trabajo	20
Botas	9
Sombrero	4
Ropa interior (2 ud.)	2,50
Camisa franela, de trabajo	2,50
Camisa colores	2
Calcetines, el par	0,50-0,60
Pañuelos (colores)	0,10
Abrigo a plazos	50
Abrigo al contado	30
Jersey	2,50-3

	Ropa de señora
Vestido	25
Combinación franela	2-3
Medias, el par	1
Sombreros	4-5
Botas	7
Camiseta	3, 6, 8

Suponiendo que se trate de la ropa normal, tras comparar los precios de Norteamérica con los de Alemania, resultaría que al trabajador americano no le cuesta mucho más, o apenas algo más, que al trabajador alemán.

IV. CÓMO VIVE EL TRABAJADOR

Si resulta que el trabajador norteamericano recibe un sueldo dos o tres veces mayor que el alemán y la adquisición de la misma cantidad de artículos de primera necesidad no le

cuesta mucho más dinero, ¿cómo es en realidad la vida del norteamericano?; es decir, ¿cómo usa el dinero que le sobra? ¿Ahorra más? ¿Satisface mejor sus necesidades «básicas» (alimentación, vivienda, ropa)? ¿O incurre en más gastos de lujo? Estas son las tres posibilidades que tiene a su alcance.

El análisis del material disponible indica que hace uso de las tres, dando quizás prioridad a la segunda.

De ahora en adelante, los presupuestos domésticos serán la fuente principal de datos. Lo que cuenta es la comparación de presupuestos que sean comparables. Para América contamos con los datos de referencia de la Oficina de Washington, que tiene recopilados 25.440 presupuestos de trabajadores. Para cotejar los resultados de esta encuesta la vamos a complementar con las investigaciones de la Oficina del Trabajo de Massachussetts del año 1902, referidas a 152 familias de trabajadores (núm. 16 de mi «sumario»). Los ingresos medios de las familias investigadas por la Oficina de Washington eran de 749,50 dólares; los de las 2.567 familias para las que tenemos datos más detallados eran de 827,19 dólares; finalmente, los ingresos de las 152 familias de Massachussetts eran de 863,37 dólares.

Recordemos que nuestras estadísticas comparativas nos llevaron a la conclusión de que los salarios de los Estados Unidos son dos y hasta tres veces más altos que los salarios de Alemania. Esto quiere decir que las familias norteamericanas cuyos presupuestos conocemos se corresponderían con familias alemanas de trabajadores con unos ingresos de 1.574, 1.737 y 1.813 marcos sobre el cálculo más bajo (dos veces más altos los salarios del trabajador norteamericano), o de 1.050, 1.158, 1.209 marcos si cogemos la estimación más alta (tres veces más). Según esto, hay que excluir la posibilidad de que los trabajadores alemanes tengan unos presupuestos siquiera

similares a los de sus homólogos americanos.

Por lo que hace al segundo y al tercer ejemplos, más bien se puede decir lo contrario. Menciono la fuente, aunque ya lo he hecho anteriormente, y el resultado:

1. *Cómo vive el trabajador. (20) presupuestos de hogares de trabajadores en la ciudad y en el campo. Recopilados, publicados y comentados por parte por Max May,* Berlín, 1897 (citado: May). Según esta fuente, los ingresos varían entre los 647 y los 1.957 marcos, siendo los ingresos medios de 1.222 marcos, y oscilando los de los trabajadores de las grandes ciudades entre los 1.445 y los 1.957 marcos.
2. *Los presupuestos de los trabajadores de Nürnberg. Una contribución a la explicación del nivel de vida del proletariado de Nürnberg*. Elaborado en la Secretaría Laboral de Nürnberg (por Adolf Braun), Nürnberg, 1901 (citado: Nürnberg). La investigación toma como base 44 presupuestos de trabajadores, con los siguientes ingresos:

   En 2 casos, menos de 1.000 marcos.

   En 20 casos, de 1.000 a 1.500 marcos.

   En 12 casos, de 1.500 a 1.750 marcos.

   En 7 casos, de 1.750 a 2.000 marcos.

   En 3 casos, más de 2.000 marcos.

3. *La situación de 17 trabajadores industriales en 17 municipios cercanos a Karlsruhe. Presentada por el Dr. Fuchs, inspector de plantas industriales,* Karlsruhe, 1904 (citado: Karlsruhe). Los ingresos de los (14) hogares de trabajadores investigados oscilan entre los 1.060 y los

2.285 marcos. La media es de 1.762 marcos.

4. *Informes de salarios y estimaciones de presupuestos de la población con menos renta (Berlín en el año 1903). Estadística de Berlín, editada por la Oficina Estadística de la Ciudad de Berlín (Por el catedrático Dr. F. Hirschberg),* volumen 3.°, Berlín, 1904 (citado: Berlín). Hace referencia a 908 hogares cuyos salarios son de una media de 1.751 marcos; en 221 hogares, los ingresos eran de entre 1.200 y 1.500 marcos; en 303 hogares, entre los 1.500 y los 1.800 marcos; en 169 hogares, entre los 1.800 y los 2.100 marcos; es decir, un total de 693 con ingresos de entre 1.200 y los 2.100 marcos.

Vamos a empezar examinando los ingresos y los gastos en los presupuestos comparados aquí, su relación entre ellos y las posibilidades de ahorro:

May: de 20 familias, 5 ahorran una media de 92 marcos cada una.

Nuremberg: 32 familias tienen un excedente de una media de 152 marcos, y 12 un déficit de 82 marcos en cada caso.

Berlín: 399 hogares tienen un superávit de una media de 53 marcos en cada caso, 464 un déficit de 79 marcos en cada caso.

Massachussetts: en 96 familias los ingresos superan a los gastos, con una media de 85 dólares en cada familia (357 marcos); en 9 familias hay un equilibrio entre los ingresos y los gastos; 47 cierran con un déficit medio de 77 dólares (323 marcos), que en dos casos suma conjuntamente 710,85 dólares.

Washington: 12.816 familias tienen un superávit medio de 120,84 dólares en cada caso (580 marcos) y 4.117 un déficit (una media de 65,58 dólares = 275 marcos); las familias

restantes hacen equilibrar ingresos y gastos.

Por lo tanto, los norteamericanos están en una situación un poco mejor, pero mucho menos de lo esperado. El número de las familias que ahorra algo de sus ingresos anuales no es mucho mayor que aquí (la mitad y cuatro novenas partes en Berlín, despreciando las demás cifras por la poca cantidad de casos). Por lo tanto, el trabajador norteamericano normalmente gasta todo lo que gana —e incluso más—. Debe vivir mucho mejor que el trabajador alemán. Y lo hace, sin duda.

Ya dije anteriormente que destina la mayor parte de sus ingresos a la satisfacción de las necesidades vitales más perentorias. Esto quiere decir que vive mucho mejor, se viste mejor y se alimenta mejor que su colega alemán.

Ya puntualicé lo necesario sobre la situación de la vivienda en América y en Alemania. Podemos suponer que el piso del trabajador norteamericano tiene una media de 4 habitaciones, mientras que el del alemán no llega ni a 2. Los 908 hogares berlineses, que están por encima de lo normal, habitan unos pisos con una media de 1,4 habitaciones, mientras que el número de habitaciones en las que viven las 25.440 familias norteamericanas es de 4,67 si la casa es alquilada, y de 5,12 si tienen la casa en propiedad. Además, la decoración interior de las casas en Norteamérica es incomparablemente más confortable que en Alemania. Los pisos mejores de un trabajador americano se asemejan por completo a los de un burgués medio en Alemania. Hay gran número de buenas camas, sillas cómodas, alfombras, etc. La diferencia todavía no es tan llamativa al considerar los costes de adquisición de los muebles. Según unos datos fiables, el trabajador paga por el primer mobiliario aproximadamente entre los 100 y los 150 dólares (420-650 marcos) en América, y entre 300 y 400

marcos en Alemania. Son muy diferentes, sin embargo, las partidas del presupuesto del hogar que se destinan a la renovación y reparación del mobiliario. Estos gastos son ridículamente bajos en los hogares alemanes en comparación con los norteamericanos. Parece, entonces, que el trabajador norteamericano —al igual que aquí en Alemania la clase media— va completando paso a paso su mobiliario, mientras que el alemán debe contentarse con una única adquisición al principio, y con las reparaciones más necesarias.

De esta manera, las 44 familias de Nürnberg gastaron en total sólo 635,36 marcos en mobiliario y decoración (=1,05 por 100 de los gastos totales), y 169,33 marcos (=0,28 por 100) en el mobiliario de cocina: una media para la casa y la cocina de entre 18 y 19 marcos; los 908 berlineses gastaron aproximadamente 20 marcos en muebles, mudanzas, etc. (1,2 por 100); los de Karlsruhe, 23 marcos (1,5 por 100); los de May, en cada caso, 18 marcos. Por contra, los trabajadores de Massachussetts desembolsaron 22,94 dólares (2,71 por 100), y las 2.567 familias de la gran encuesta, 26,31 dólares (3,42 por 100). Por lo tanto, gastan entre 5 y 6 veces más dinero en la renovación y mantenimiento de su mobiliario, con lo cual, obviamente, ganan en términos de confort.

La mejor manera de hacerse una idea de las diferencias de alimentación entre aquí y allá es comparar las cantidades de alimentos que se consumen. La gran encuesta norteamericana contiene en este sentido unos datos útiles, y de las alemanas, por lo menos dos, la de Karlsruhe y la de Nuremberg, aportan cifras que en parte podemos comparar.

Habrá que señalar primeramente que la composición de los hogares es en los dos casos la misma: 5,31 en Norteamérica, 5,36 en Karlsruhe, 5 en Nuremberg. He traducido las medidas norteamericanas (bushels, quarts, libra, loaf) a kilogramos

para poder compararlas mejor con las cifras alemanas. Para los alimentos que faltan no pude encontrar cifras comparables.

La familia trabajadora consume al año una media de:

	EE.UU.	*Cerca de Karlsr.*	*En Nurembg.*
Pan negro (kg.)	113,7	582	?
Pan blanco (kg.)		132	?
Carne (Al.: carne y embutidos; EE.UU.: carne fresca, salada, pescado y aves) (kg.)	381,7	112	95 (sin embut.)
Patatas (kg.)	376,1	647	267
Harina (kg.)	306,4	91	55
Mantequilla (kg.)	52,7	20	5,3
Otras grasas (Al: incl. manteca, aceites; EE.UU.: bacón —*lard*—) (kg.)	38,0	32	22,6
Queso (kg.)	7,2	12	?
Leche (l.)	333,2	737	?
Huevos (ud.)	1.022	612	?
Azúcar (kg.)	120,6	31	?
Arroz (kg.)	11,3	?	5,5

Según esto, el trabajador norteamericano come tres veces más cantidad de carne, tres veces más de harina, cuatro veces más azúcar que el alemán. El alto consumo de harina, huevos y azúcar es indicio de la predilección por las tartas y los *puddings.*

Ahora bien, nuestra tabla no revela todavía toda la distancia entre las dos maneras de alimentación, ya que le faltan una serie de productos alimenticios importantes. El gasto en legumbres de las familias norteamericanas era de 18,85 dólares, aproximadamente 79 marcos, mientras que el de los berlineses era de 23 DM, el de los nuremburgueses de 14, y el de los habitantes de Karlsruhe de 9. El gasto en fruta en los hogares norteamericanos alcanza unas cotas desconocidas para nosotros: 16,52 dólares (unos 70 marcos), frente al de los berlineses (13), los de Karlsruhe (7) y los de Nuremberg (entre 8 y 9 marcos).

Con la intención de controlar mejor las cifras agrupo los gastos de alimentación más importantes en las encuestas

diferentes, comparándolos con los datos de precios de la página 126 para su correcta valoración.

Gastaron al año, en marcos:

La gente de	*En carne (incl. embutidos, carne salada, pescado, arenque, etc.)*	*Pan*	*Leche*	*Huevos*
Washington 2.567	462	52	90	70
Massachussetts	605	?	131	?
May	161	128	78	?
Nuremberg	213	129	67	24
Karlsruhe	145	134	34	13
Berlín	270	137	72	37

En suma, también en la calidad de su alimentación el trabajador norteamericano se asemeja más a nuestra clase media superior que a nuestra clase obrera: come, sin limitarse a nutrirse.

Que el trabajador americano es más como nuestra clase media burguesa que como nuestra clase obrera en lo que se refiere al modo de vida se pone aún más de manifiesto en su manera de vestir. Esta llama la atención a todo aquel que viene por primera vez a los Estados Unidos. Estas fueron las impresiones de Kolb (núm. 144 del «sumario»): «Allí, en la fábrica de bicicletas, muchos incluso vestían camisas almidonadas; se quitaban los cuellos durante el trabajo y se arremangaban los puños, siempre cosidos, hasta los codos. Al sonar el pitido, la gente se desprendía de sus monos y ya no se les reconocía como trabajadores. Muchos usaban para el camino a casa su bicicleta. Y alguno se marchó en bici pedaleando con sombrero elegante, botas de cordones amarillas, y unos guantes en colores de moda: de lo más arreglado. ¡Quién diría que son trabajadores sin cualificaciones con un jornal de un dólar y cuarto!». ¡Y las trabajadoras, las *ladies,* como se les suele llamar! Aquí la ropa, particularmente la de las chicas jóvenes, es decididamente

elegante. En más de una fábrica vi a trabajadoras en blusa clara, incluso de seda blanca; casi siempre llevan sombrero para ir al trabajo; «les gants blancs étaient de rigueur», informa Me. Van Vorst (núm. 143 del «sumario»), hablando de un baile de trabajadores, y describe la ropa de las señoras en el restaurante donde comen (nótese: un día laboral, al mediodía, durante la jornada laboral) de la siguiente manera: «elles arrivaient par groups, élégantes dans un froufrou de jupes de soie [¡imagínese!], sous des chapeaux chargés de plumes, de guirlandes de fleurs, de tout une montage d'ornements; violettes de fantasie, gants de peau, sacs de ceintures en argent, blousettes bordées, boucles ciselées complétaient des toilettes ou tout était pour l'effet».

La cuestión es si este lujo en el vestir se puede cuantificar para poder compararlo acaso con otros países. Peter Roberts, a pesar de su descalificación moralizante de este «lujo» moderno de la ropa de la población trabajadora, aporta en sus informes sobre la situación de los mineros en Pennsylvania (núm. 146 del «sumario») unos datos bastante interesantes, especialmente en lo referido a los gastos del aseo. Mientras que la «eslava» recién llegada cubre su necesidad de ropa con 25 dólares al año, la mujer media norteamericana *(average woman)* necesita entre 50 y 60 dólares, e incluso algunas hasta 100-150 dólares. De los hombres nos dice que el «huno» paga 5 dólares por su traje, el «polaco» 10, el «letón» 15, mientras que el anglosajón paga de 15 a 25 dólares. Algunos llevan trajes hechos a medida. Nunca van sin cuello y corbata, puños y camisa blanca, alfiler de corbata, botones, reloj de oro con cadena, y muy pocas veces sin sortija de oro. Pagan por un par de zapatos entre 2 y 3 dólares, y un precio similar por su sombrero. Nunca compran en tiendas de ropa usada. Cuando hace frío, cada uno tiene su abrigo confortable, y muchos incluso tienen dos: uno para la primavera y el otoño, y el otro

para el invierno. Contrariamente a los recién llegados, pero también a los más antiguos colonos, la *young America* varía de ropa con mucha frecuencia. Si un traje está un poco gastado, lo tiran. El sombrero del año pasado ya no se lleva este año. El cuello y los puños se cambian según las exigencias de la moda. También se gasta mucho en ropa interior. De manera que el joven medio *—the average young man of native birth—*, casado o soltero, debe necesitar para ropa entre 40 y 50 dólares (entre 168 y 210 marcos). Estos datos se ven confirmados por nuestras estadísticas de presupuestos familiares. Sin excepción, el gasto en ropa es alto, tanto en términos absolutos como relativos (respecto a los ingresos); son mucho más altos que aquí.

Las 2.567 familias de Washington tienen de gasto medio por año:

Ropa del hombre 142 m. = 4,39 por100 de los ingresos totales

Ropa de la mujer 109 m. = 3,39 por100 de los ingresos totales

Popa de niños 2.2 m. = 6,26 por100 de los ingresos totales

Total de ropa 453 m. = 14,04 por100 de los ingresos totales

La gente de Massachussetts gasta en ropa una media anual de 456 m. = 12,81 por 100 de los ingresos totales.

Mrs. Charles Husted More, a la que ya mencionamos antes, llegó a una conclusión similar: en las familias trabajadoras americanas el gasto en ropa supone una media del 12 por 100 de los ingresos.

Por contra, los alemanes gastan en ropa una media anual de:

May 163m. = 13 por 100 de los ingresos totales

Karlsruhe 218m. = 12,5 por 100 de los ingresos totales

Nuremberg 117m. = 8,5 por 100 de los ingresos totales

Berlín 144m. = 8 por 100 de los ingresos totales

Suponemos que las dos últimas cifras se aproximan más a la realidad que las dos primeras. En el caso de Karlsruhe, el informador explica el alto desembolso en ropa con la mayor necesidad de calzado dados los largos trayectos que ha de recorrer el trabajador hasta su lugar del trabajo. No está nada claro por qué la gente de May gasta mucho más en ropa que la gente de Nuremberg y la de Berlín. Dado el pequeño número de casos investigados, puede deberse al azar. En cualquier caso, basándonos en estas cifras, podemos decir que en términos absolutos el trabajador norteamericano gasta en ropa tres veces más que el alemán, y en términos relativos, aproximadamente una vez y media más.

Este hábito del trabajador norteamericano de dar plena satisfacción a sus necesidades en vivienda, alimentación y ropa tiene como consecuencia lógica que sus rentas «disponibles» —a pesar de tener unos ingresos brutos mucho más altos— no sean mucho más altas que las de su compañero alemán. La proporción de este último parece incluso mejor. Por mucho que pueda haber influido el azar, y por mucho que se dejen ver aquí las diferencias metodológicas en la realización de las estadísticas de los presupuestos de hogares, los resultados de nuestra investigación no se pueden desestimar del todo —especialmente los basados en la clasificación del gasto en grandes categorías—. Al norteamericano, después de haber cubierto sus necesidades de vivienda, alimentación y ropa, sólo le queda para otros gastos una parte de sus ingresos, que se aproximaría más a su quinta parte —en dos casos— que una cuarta —a la que no se llega en un caso—, mientras que al alemán le quedaría menos de una cuarta parte —poco menos

de tres décimas—. Aquí las cifras:

	Hogares investigados	*Porcentaje de gastos respecto a los gastos totales* Alimentación	Vivienda	Ropa	*Remanente disponible para otros gastos*
Estados Unidos	«Familias normales» (= 11.156)	43,13	24,81	12,95	20,11
	«Familias de la encuesta especial» (= 2.567)	42,54	19,98	14,04	23,44
	Familias de Massachussetts	49,01	18,11	12,81	20,07
Alemania	Familias de Karlsruhe	47,1	11,0	12,5	29,4
	Familias de Berlín	47,34	20,31	8,11	23,95
	Familias de May	48,44	14,50	13,00	24,06
	Familias de Nürnberg	42,82	18,73	8,50	29,95

¿Qué es lo que hace el trabajador alemán con el superávit (relativamente) importante que le queda tras desembolsar el dinero para los gastos «necesarios»? ¿Gasta más en su formación, en diversiones, en asociaciones, en impuestos, en los médicos? Nada de eso. Lo que «ahorra» de los gastos en la vivienda, ropa y alimentación lo gasta en bebida. Toda la diferencia entre la renta «disponible» del trabajador norteamericano y la del trabajador alemán —y a veces más que esta diferencia— la absorbe el gasto en bebidas alcohólicas.

Ultimamente se ha venido llamando la atención sobre el hecho de que, al parecer, el trabajador norteamericano bebe menos que su colega alemán. Estoy en situación de confirmar la veracidad de estas observaciones con datos de los que dispongo.

De las 2.567 familias norteamericanas investigadas, exactamente la mitad eran familias completamente abstemias: sólo en el 50,72 por 100 encontramos gasto en bebidas alcohólicas. Y, dentro de éstas, el gasto en este «líquido embriagador» (*intoxicating liquors* es el término técnico en la estadística de bebidas alcohólicas) se movía dentro de unos

límites muy modestos. Estas familias gastaron una media anual de 24,35 dólares (103 marcos). Los nativos gastaban una media de 22,28 dólares; los nacidos en el extranjero, 27,39 dólares, llegando al valor máximo los escoceses, con 33,63 dólares, y los alemanes, con 33,50. Esto supone un 3,19 por 100 del total de los ingresos. Si calculamos el gasto en bebidas alcohólicas de una familia de bebedores por relación al gasto total de todas las familias, la carga presupuestaria media de ese asiento es de 12,44 dólares (52 marcos), el 1,62 por 100. Desafortunadamente, la estadística de hogares de Massachussetts no contiene estimaciones específicas de ese gasto.

Para poder poner en relación las cifras alemanas habrá de tenerse en cuenta que las bebidas alcohólicas —en particular la cerveza— son mucho más caras en los Estados Unidos que aquí. La medida usual de la cerveza es de dos décimas partes, como mucho tres décimas partes, de un litro, y cuesta por lo general 5 *cents*, unos 20 *pfennigs*. El alemán a cambio del mismo dinero recibe, por lo menos, doble cantidad de «carburante» —hasta tres veces más en el sur de Alemania. No obstante, la cerveza norteamericana es un poco más fuerte que la del sur de Alemania—. Una vez aclarado esto, paso a exponer los resultados de las estadísticas alemanas sobre presupuestos familiares (May no contiene datos desagregados sobre bebidas alcohólicas).

Las familias berlinesas son relativamente sobrias. Gastan en cerveza y aguardiente una media de 111 marcos, el 6,64 por 100 del total de los gastos. Aun así, beben entre cuatro y cinco veces más que las familias americanas.

El consumo de alcohol alcanza unas dimensiones descomunales entre las familias del sur de Alemania. Los habitantes de Karlsruhe gastan una media de 219 marcos en

bebidas alcohólicas, lo que supone más del 12,6 por 100 del total de sus gastos. Esto se traduce en un consumo medio al año de 769 litros de cerveza, 138 litros de vino y 6 litros de aguardiente. ¡A su salud!

En el presupuesto de las familias de Nuremberg se destina una partida menor a las bebidas alcohólicas. Con todo, también gastan una media de 143 marcos, el 9,61 por 100 del total de los gastos, llevándose la cerveza sólo el 9,21 por 100. Teniendo en cuenta el bajo precio de la cerveza en esta ciudad cervecera, la cantidad consumida no debe quedar muy por detrás de la de Karlsruhe. Es decir: la familia trabajadora alemana gasta entre tres y cuatro veces más en bebidas alcohólicas que la norteamericana, bebe aproximadamente entre seis y diez veces más que ésta, y carga en su presupuesto un asiento por lo menos tan grande como el que los norteamericanos destinan a la vivienda, la alimentación y la ropa. Después de deducir la partida del gasto en bebidas alcohólicas, la renta disponible del trabajador es mayor en Norteamérica que en Alemania. Sería para nuestras familias:

En los Estados Unidos 21,82 por 100

En Karlsruhe 16,8 por 100

En Berlín 17,34 por 100

En Nuremberg 20,34 por 100

Este plus lo gasta el norteamericano en parte en obras religiosas y de beneficencia (1,30 por 100), en parte en adquisiciones para su vivienda (3,42 por 100), mientras que el importe restante de las *sundries* se distribuye, tanto aquí como allá, en los mismos asientos. Los gastos en diversiones, impuestos, publicaciones, médicos, farmacia, seguros (allá privados, aquí privados), asociaciones, etc., son más o menos los mismos.

Habría que aventurarse mucho para pretender detallar los efectos de un modo de vida tan distinto como el del trabajador norteamericano sobre su visión de la sociedad. Dejo a los especialistas en filosofía de la nutrición la tarea de descubrir las relaciones entre la mentalidad antisocialista del trabajador norteamericano y su alimentación, basada en la carne y el *pudding,* y, sobre todo, su abstinencia de alcohol. Los abstemios fanáticos partidarios del capitalismo estarán dispuestos a descubrir estrechas conexiones entre el veneno del alcohol y el veneno del socialismo. No voy a entrar en más detalles.

Pero una cosa es cierta: el trabajador norteamericano vive en una situación muy cómoda. En general, no conoce penosas condiciones de miseria en la vivienda; no tiene que dejar su hogar para ir a trabajar, porque no es un hogar como el «cuarto» del trabajador en las grandes urbes de la Europa continental. Puede dejarse llevar por sentimientos en gran medida egoístas, nacidos al calor de su cómoda vida casera. Está bien nutrido y no conoce los inconvenientes que a la larga surgen necesariamente del acompañamiento de las patatas con alcohol. Él se viste *gentlemanlike,* y ella *ladylike,* y así tampoco se nota tanto la distancia exterior que les separa de la clase dominante. No debe sorprendernos entonces que en una situación tal el descontento con «el orden social establecido» no pueda enraizar fácilmente en el corazón del trabajador, sobre todo si su nivel de vida soportable, incluso cómodo, le parece asegurado a largo plazo. Y puede estar seguro. No debemos olvidar el progreso continuo de los Estados Unidos durante las últimas generaciones —con excepción de breves interrupciones— en las que el socialismo debería haber echado raíces. Y eso, obviamente, no a pesar del

capitalismo, sino con su ayuda.

Con sólo un vistazo a unas cifras generales de las estadísticas podemos disipar toda duda sobre la realidad de este «auge», que es un secreto a voces difundido por todos los consejeros comerciales.

En la industria, el comercio y los transportes, las cifras eran las siguientes:

Año	*Núm. trabajadores asalariados*	*Total de salarios (dólares)*	*Salario medio (dólares)*
1850	957.059	236.755.464	247
1870	2.053.996	775.584.343	387
1890	4.251.535	1.891.209.696	445

A medida que la situación económica del trabajador asalariado mejoraba, su vida ganaba en bienestar y experimentaba la tentación del confort material, tenía que aprender a amar al sistema económico responsable de su destino, tenía que aprender a adaptar su espíritu al extraño mecanismo de la economía capitalista, tenía que sucumbir finalmente él mismo en su integridad a los encantos que la rapidez de los cambios y del peso creciente de las grandes cantidades ejercen sobre casi todas las personas. Una pizca de patriotismo —el orgullo de que los Estados Unidos vayan a la cabeza del «progreso» (capitalista) por delante de los demás pueblos— refuerza aún más su espíritu económico y le convierte en el hombre de negocios sobrio, calculador y carente de ideales que conocemos en la actualidad. El *roastbeef* y la tarta de manzana acabaron con todas las utopías socialistas.

No obstante, para que el trabajador pudiese disfrutar con todo su corazón de todas estas cosas buenas, todavía debían darse algunas otras circunstancias. Diría que su modo de vida ideal también tenía que ser cómodo.

En las siguientes páginas daré cuenta de esto.

TERCERA PARTE
LA POSICIÓN SOCIAL DEL TRABAJADOR

I. EL CARÁCTER DEMOCRÁTICO DE LA VIDA PÚBLICA EN NORTEAMÉRICA

No es sólo que la situación del trabajador norteamericano respecto a los bienes materiales, y por lo tanto su modo de vida material, sea mucho mejor que la de su camarada europeo. También es diferente su relación con las personas, con las instituciones sociales, su situación dentro de la sociedad y ante la sociedad. Resumiendo: lo que llamo su posición social difiere ventajosamente para él en comparación con las circunstancias europeas. La «libertad» y la «igualdad», no sólo en el sentido político formal, sino también en el sentido social y material, no son para él unos conceptos vacíos, unos sueños fantasiosos, como puedan serlo para el proletariado europeo, sino que son en gran parte realidad. Su mejor posición social es el resultado de su posición política y de su situación económica, de una Constitución radicalmente democrática y de un nivel de vida desahogado. De ambos se beneficia una población colonial sin historia, que en el fondo consistía —y consiste— por entero en «inmigrantes» y que era ajena a la tradición del feudalismo (excepción hecha de algunos Estados esclavistas del Sur).

Desafortunadamente, la peculiaridad de la posición social

del trabajador no puede determinarse con la misma exactitud —sea con la ayuda de las leyes, sea con la ayuda de datos— con la que dábamos cuenta de su situación política o económica. En este caso, los argumentos deben apoyarse en parte en sentimientos. Debemos darnos por satisfechos con poder evaluar síntomas. No debemos subestimar los detalles, aun sabiendo que nuestro análisis quedará lleno de lagunas. Tenemos que lograr mediante una composición de lugar general lo que no podemos hacer con datos exactos.

Quien haya tenido ocasión de observar, aunque sólo sea ligeramente, a los trabajadores o trabajadoras en su modo de vida fuera de la fábrica o del taller, a primera vista se habrá dado cuenta de que se trata de una especie muy distinta del proletariado que conocemos en Europa. Hemos visto antes que los trabajadores, y particularmente las trabajadoras, van bien vestidos —elegantemente, incluso— en el trabajo. En la calle son por su apariencia «ciudadanos»: *working-gentlemen* y *working-ladies.* No encontramos ese estigma exterior de clase que llevan casi todos los trabajadores europeos. En su apariencia, en su comportamiento, en su forma de hablar, el trabajador norteamericano se diferencia llamativamente del europeo. Lleva la cabeza bien alta, anda elásticamente, se siente libre y alegre como cualquier burgués. Nada en él revela opresión o sumisión. Trata a todo el mundo «de igual a igual», de hecho y no sólo en teoría. El líder sindical invitado a un banquete se mueve con tanta seguridad en sí mismo como cualquier excelencia en Alemania. Pero también lleva un frac que le queda de maravilla, unas botas de charol y ropa elegante a la última moda, de manera que nadie será capaz de distinguirle del presidente de la República por su apariencia.

Humillarse ante las «clases más altas» —algo que molesta sobremanera en Europa— se desconoce por completo. Ningún camarero, ningún conductor de tranvía, ningún

policía modificaría sus modales, estuviese ante un «trabajador corriente» o ante el gobernador de Pennsylvania. Esto es un respaldo importante tanto para el que se comporta así como para el destinatario del comportamiento, si pertenece a un grupo más pobre.

Toda la vida pública tiene un corte democrático. Al trabajador no se le recuerda a cada paso que es miembro de una clase «baja». Un hecho significativo: sólo existe una única clase en todos los trenes (que sólo en la actualidad empieza a ser dividida por los Pullman Cars).

El orgullo de casta tampoco está tan extendido en los Estados Unidos como entre nosotros. Ya que lo decisivo a la hora de valorar una persona no es lo que uno es, y menos aún lo que eran sus padres, sino lo que uno rinde. Es evidente que entonces el «trabajo» en su forma abstracta, en su calidad de «trabajo» en sí, se convierte en un título de nobleza, y a raíz de eso habrá que tratar al «trabajador» con respeto, «aunque», o más bien porque, es un trabajador. Este necesariamente se siente bien distinto de un compañero nacido en un país en el que un ser humano empieza a serlo sólo cuando es barón, o, por lo menos, oficial en la reserva, médico o juez.

En virtud de la Constitución democrática, de la formación general, del nivel de vida más alto del trabajador, la distancia entre las diferentes clases sociales dentro de la población es menor, haciéndose menor aún por las costumbres que hemos reseñado.

II. EL EMPRESARIO Y EL TRABAJADOR

El énfasis en la «igualdad» con la que funciona la vida social y pública en los Estados Unidos también se extiende a

las empresas capitalistas. El empresario no se presenta al trabajador como el «patrono» que exige obediencia, tal como ha sido y sigue siéndolo por norma general el caso en la vieja Europa con su tradición feudal. El punto de vista meramente comercial en el trato con el socio asalariado ha sido el dominante desde un principio. La «igualdad» formal del empresario y del trabajador no se ha tenido que conseguir porfiando en una larga lucha. Al igual que a la mujer norteamericana se la trataba con mucho cariño, porque no había muchas, también el empresario se esforzaba mucho en comportarse de forma educada y amable con el trabajador, ya que en un principio no se disponía de suficiente mano de obra. Naturalmente, el ambiente democrático del país favorecía también ese tipo de comportamiento. Todavía hoy, los trabajadores ingleses se muestran sorprendidos por el tono respetuoso del que se sirven el empresario y el capataz en los Estados Unidos al tratar con el trabajador, por la autonomía del trabajador norteamericano incluso en el puesto de trabajo, por la «delivré de ce qu'on peut appeler la surveillance vexatoire». Les sorprende que pueda tomarse unas vacaciones de uno o dos días, que pueda salir a fumar un cigarrillo, que esté fumando en el trabajo y que incluso tenga a su disposición una máquina expendedora de cigarrillos en la propia fábrica[49]. Es típico: el empresario norteamericano, a pesar de no instalar en sus fábricas los dispositivos de protección más sencillos, de no ocuparse en lo más mínimo de que las instalaciones estén objetivamente en buen estado —a menudo están demasiado llenas, etc.—, hace complacientemente todo lo que el trabajador pueda notar subjetivamente como comodidad. Se ocupa del confort: bañeras, duchas, armarios para cerrar con llave, acondicionamiento de las salas de trabajo con aire acondicionado para el verano y calefacción para el invierno.

Es este tipo de instalaciones —bastante extendidas en las fábricas norteamericanas— el que no dejó de sorprender a los trabajadores de la Comisión Mosely. «Vous figurez-vous la réponse d'un industriel anglais, auquel on demanderait de prendre de telles mesures pour le bien-etre de son personnel», dice el fundidor de hierro, Mr. Maddison (p. 18), y todos los demás están «impressionés par l'organisation exceptionelle faite pour assurer le confort et le bien-etre du personnel».

Naturalmente, todos estos son pequeños detalles, pero el dicho «pequeños regalos aseguran la amistad» también vale para aquí. Más tarde intentaré demostrar que en ningún otro país del mundo, mirado objetivamente, el capitalismo explota tanto al trabajador como lo hace en los Estado Unidos, que en ningún otro país del mundo el trabajador sufre tanto bajo el yugo del capitalismo, encontrando tan rápidamente la muerte debido al trabajo. Esto, sin embargo, no cuenta nada cuando se trata de explicar los sentimientos del proletariado. Para esto sólo importa lo que el individuo percibe como placer o desdicha, como valor o futilidad. Uno de los más brillantes méritos del carácter diplomático del empresario norteamericano es el de mantener de buen humor a sus trabajadores a pesar de toda la explotación real. El proletariado no crea así una conciencia de su situación real. Esta generosidad con los detalles que venimos comentando ha contribuido a ello.

También hay otra circunstancia efectiva en el mismo sentido, que influyó en el trabajador psicológicamente para hacer de él no un enemigo de la organización capitalista, sino, muy al contrario, uno de sus promotores. Los empresarios norteamericanos han logrado a la perfección interesar al trabajador por los éxitos de la empresa, hasta identificar hasta cierto punto sus intereses con los del capital, no tanto por una participación en los beneficios —aunque también ésta existe

en todas las variaciones posibles en los Estados Unidos—, sino más bien por un sistema de pequeñas medidas engastadas la una en la otra y que en su conjunto logran unos efectos milagrosos. En primer lugar hay que aplaudir a los empresarios norteamericanos, como ya lo han hecho, por ejemplo, los miembros de la Comisión Mosely, por no limitar por arriba los salarios altos que el trabajador logra en ocasiones debido a un tipo acordado de trabajo a destajo reduciendo los tipos de salarios estipulados habitualmente, tal como hace el empresario europeo normalmente. Debido a esta práctica liberal, el trabajador mantiene siempre esta fiebre del trabajo y las ganancias, dándole alas las perspectivas de ganancias muy altas.

Otra costumbre bastante extendida entre el empresario norteamericano es la de interesar al trabajador en el proceso técnico de manera inmediata, oyendo todas las sugerencias respecto a la mejora de la maquinaria, etc.; y si es introducida y da buen resultado, el trabajador saca provecho de ello, de manera directa o indirecta. De este modo, el engranaje del que forma parte el trabajador se convierte en su propia empresa, en cuyo destino participa. Esta costumbre de aceptar las *suggestions* y las *complaints* de los trabajadores y de comprobarlas siempre concienzudamente la encontramos en todos los sectores de la industria americana: en la fábrica de altos hornos, en la construcción naval, tanto en la fábrica de cuchillos como en la fábrica de hilados, tanto en el sector de la peletería como en el taller de encuadernación, tanto en la fábrica papelera como en la industria química o la óptica[50]. En muchas fábricas hay una así llamada *suggestion box,* una caja en la que los trabajadores depositan sus «propuestas» o sus «sugerencias». Este sistema, tanto como otros similares, está especialmente desarrollado en las famosas plantas modelo de Cash Register Co. en Dayton, Ohio. En todos los

departamentos de la fábrica hay unos escritorios cerrados y a su lado hay una tabla con el siguiente letrero: «Complaints and suggestions» (Quejas y sugerencias). Todo trabajador tiene el derecho a apuntar sobre el papel del escritorio sus quejas sobre herramientas defectuosas, procesos inadecuados y propuestas para su mejora, indicando su nombre. Una vez hecho eso, puede arrancar la cinta superior del papel —existen dos superpuestas— y guardarla, y después deslizar la copia con la ayuda de una manivela al interior del escritorio, donde ésta se recoge en bobinas. Cada determinados intervalos de tiempo se recogen estas bobinas y se toma nota de las propuestas. A las sugerencias dignas de atención cada medio año se otorgan unos diplomas y premios en metálico. El importe de los premios se estipula según el valor de la innovación. Todos los años la empresa se gasta unos mil marcos en ello. A la entrega de los premios se invita a todos los trabajadores y trabajadoras —más de 2.000 personas en total— en una reunión con música y discursos que es un acto solemne. En el año 1897 se recibieron 4.000 «sugerencias», de las cuales se siguieron 1.078. En 1898 hubo 2.500 más, y el año 1901, 2.000 más, de las cuales se introdujeron en la empresa una tercera parte, por completo o parcialmente.

Finalmente, el capital incentiva al trabajador concediéndole una participación en sus rendimientos. El medio para este fin es la oferta ventajosa de acciones. Si las circunstancias lo permiten, con ello los capitalistas pueden matar dos pájaros de un tiro: en primer lugar, introducen al trabajador en la corriente del engranaje del negocio, despiertan en él los bajos instintos del afán de lucro, de la fiebre de los negocios, atándolo con ello al sistema productivo representado por ellos. En segundo lugar, la estrategia les permite colocar sus acciones menos seguras, evitando así la baja amenazante del tipo de cambio o influyendo sobre el mercado de acciones

para obtener un beneficio fuera de lo normal.

Este sistema se aplicaba a gran escala en los *trusts* del acero. La sociedad invirtió en el año 1903 dos millones de dólares del superávit del año anterior en la compra de 25.000 acciones preferentes *(shares of the preferred stock).* Las ofreció en primer lugar a los 168.000 empleados por un tipo de cambio de 82,50, a pagar en un plazo de tres años. Para incentivar la conservación de las acciones por parte de los trabajadores se prometió un dividendo extra de 5 dólares por acción y año en caso de que el comprador conservara las acciones más de cinco años en su propiedad. La oferta tuvo una gran acogida: los empleados de la sociedad adquirieron 48.983 acciones. Poco después se produjo la baja repentina del cambio, que se intentó evitar o detener mediante esta acción benéfica. Las *preferred shares* de la U.S. Steel Corporation cayeron a 50. El siguiente truco: para tranquilizar a los trabajadores y, al mismo tiempo, sin embargo, evitar otra baja, inevitable si los trabajadores hubiesen vendido sus acciones, la sociedad se comprometía a la recompra de las acciones a un cambio de 82,50 en caso de que los trabajadores las conservaran hasta 1908. Ya en diciembre del mismo año (1903), la Corporación hizo una nueva oferta a los trabajadores, bajo circunstancias similares a la primera, sólo que esta vez el cambio de las *preferred shares* era de 55. De nuevo, 10.248 empleados aceptaron y compraron un total de 32.519 acciones. Mientras tanto, las acciones habían subido a 82: esta vez los trabajadores obtuvieron un beneficio de su compra.

Está claro cuáles son los efectos de tal política, por lo menos a corto plazo: «Partners of the great enterprise, the multitude of petty shareholders are led more and more to consider economic questions from the employers standpoint»[51]. «The chances of collision … will disappear … when

their differences are merged in a sense of common ownership ...»[52]. Sobre todo, el trabajador se embriaga del espíritu del capitalismo: «The present ambition of the higher wage-earner seems to incline more to the pecuniary rewards of his work then to the work itself. Doubtless this tendency is due to in no slight degree to the fact that the wage-earner is brought into constant and immediate contact with the money-making class. He sees that the value of the industrie is measured chiefly by its profits. Sometimes the profits is flaunted in his face. At all times the thing most in evidence to him is money»[53].

III. LA HUIDA DEL TRABAJADOR HACIA LA LIBERTAD

Por muy tentador que el capitalismo le resulte al trabajador, por mucho que pueda influir sobre los más débiles, se puede poner en tela de juicio que lo que el capitalismo ofrece al trabajador es suficiente por sí solo para convertirle a todos los niveles en el ciudadano pacífico que es, si no hubiese factores que otra le reconciliaran con el sistema económico actual o, por lo menos, le disuadieran de adoptar una actitud hostil frente a él. Y es que el capitalismo norteamericano también ata fuertemente al hombre, tampoco el capitalismo norteamericano deja de ser una relación esclavizante, también el capitalismo norteamericano sufría épocas de estancamiento con todas sus consecuencias funestas para el trabajador en términos de paro y bajadas salariales, etc. Seguramente, con el tiempo hubiese llegado a arraigar, por lo menos en los mejores, un espíritu de oposición, siempre y cuando la salida de escapar del radio de

acción de la economía capitalista —o por lo menos del círculo estrecho del trabajo asalariado— no hubiese estado al alcance del fuerte, de los que notaban la presión de las cadenas, de los rebeldes, de los emprendedores, de los previsores, de los trabajadores menos satisfechos.

Con todo esto hago alusión a la peculiaridad de la economía norteamericana que ha jugado el papel más importante en el desarrollo del psiquismo proletario. Hay algo de verdad en todas las patrañas de Carnegies y sus acólitos, que sabían adormecer al pueblo contándole cuentos milagrosos de ellos mismos y de otros que empezaron como chicos de los periódicos y se hicieron multimillonarios. Las posibilidades de salir de su clase eran mayores para el trabajador de los Estados Unidos que para el de la vieja Europa. Coadyuvaba a ello el carácter nuevo de la sociedad, su base democrática, la poca distancia entre la clase de los empresarios y la de los trabajadores, el entusiasmo de muchos inmigrantes, la perseverancia anglosajona. Estos y muchos otros factores facilitaban que el trabajador normal, en no tan contadas ocasiones, pudiese trepar por la escalera de la jerarquía capitalista hasta llegar a los peldaños más altos, o casi a los más altos. Gracias a sus ahorros, mucho más considerables que los de sus iguales europeos, algunos podían instalarse en una cómoda existencia pequeño-burguesa, por ejemplo, de comerciante.

A gran parte de los trabajadores asalariados insatisfechos se les ofrecía otra meta, que ambicionaron y llegaron a alcanzar cientos de miles y millones en el transcurso del siglo pasado, liberándoles del yugo del capitalismo. Hablo de la liberación en el más pleno sentido de la palabra: un hogar libre en el Oeste deshabitado.

De hecho, estoy convencido de que la explicación principal

del carácter extrañamente pacífico del trabajador norteamericano obedece al hecho de que prácticamente cualquier persona, con ser físicamente fuerte, teniendo o no un patrimonio, podía convertirse en un campesino independiente colonizando la tierra libre.

No es éste el momento de esbozar, aunque fuera a grandes rasgos, la historia de la legislación de colonización de ese país inmenso[54]. Para nuestros fines debe llegar con mencionar los siguientes aspectos.

En virtud de la legislación de la propiedad de 1860, cada persona mayor de veintiún años que sea ciudadano o declare querer convertirse en tal tiene el derecho a tomar posesión de 80 acres (1 acre = 0,4 hectáreas) situados entre los terrenos reservados del ferrocarril, o 160 acres de tierra situada en otro lugar, siempre y cuando declare bajo juramento que quiere el terreno exclusivamente para vivir en él y cultivarlo para su propio uso, sin pretender beneficiar con ello directa o indirectamente a una tercera persona. Para esta autorización no hace falta nada más que el pago de una tasa insignificante. Al cabo de cinco años el colono adquiere, bajo determinadas condiciones fáciles de cumplir, el derecho de propiedad.

Es un hecho bien conocido que fueron millones de personas las que se asentaron como granjeros en los Estados Unidos a lo largo del último medio siglo. No hace falta recurrir a grandes estadísticas. Sólo para dar una idea de la magnitud del fenómeno, presento el número de granjas según los resultados del Censo. Era de:

1850	1.449.073
1860	2.044.077
1870	2.659.985
1880	4.008.907
1890	4.564.641
1900	5.737.372

Hablamos de nuevas explotaciones sobre suelo virgen. En esos años la superficie del suelo cultivado aumentó casi paralelamente al número de granjas. Era, en acres:

1850	113.032.614
1860	163.110.720
1870	188.921.099
1880	284.771.042
1890	357.616.755
1900	414.198.487

¡Esto significa que en las dos décadas de 1870 a 1890 se empezó a cultivar una superficie dos veces mayor que la extensión de todo el Imperio alemán!

En estos nuevos asentamientos son los americanos mismos quienes constituyen la mayor proporción. La tierra libre del Oeste es un objetivo tan atractivo —si no más atractivo— para los habitantes de otros Estados norteamericanos, que se deshacen así de su «población excedentaria», como para los inmigrantes extranjeros. Las migraciones interiores alcanzan una dimensión mayor en los Estado Unidos que en ningún otro país. Bien es cierto que su carácter es totalmente distinto al de las migraciones en los Estados europeos. En éstos hay un movimiento de las zonas agrícolas hacia las grandes ciudades y distritos industriales. Este tampoco falta en los Estados Unidos, en particular en el Este, y aumenta de año en año. Pero paralelamente, y superándolo con mucho, hay el movimiento contrario, desde las zonas industriales, densamente pobladas, hacia las zonas deshabitadas con tierra

libre. Se trata de unas migraciones a gran escala, como lo demuestra un simple vistazo a unas cifras que el Censo nos ofrece en gran cantidad[55].

En el año 1900, de los nativos norteamericanos, 13.511.728 personas, el 20,7 por 100, residía fuera de su estado natal; de ellos, 6.165.097 lo hacían fuera del grupo de Estados normalmente agrupados en la «División»: los Estados del Atlántico Norte, los Estados del Atlántico Sur, los Estados del Centro Norte, los Estados del Centro Sur, los Estados del Oeste. Por lo tanto, estos 6 millones se habían marchado muy lejos. En su mayor parte, como es obvio, desde los Estados del Este hacia los Estados del Centro y del Oeste: estos habían acogido 5 de los 6 millones. Fijémonos en los Estados más industrializados y veamos cuántos excedentes humanos habían expulsado hasta 1900, especialmente hacia otros Estados más agrícolas:

Massachussetts	115.532
Rhode Islands	12.942
Connecticut	44.597
Nueva York	806.553
New Jersey	76.346
Pennsylvania	707.344
Ohio	362.475
Illinois	303.318

Esto significa que sólo de estos ocho Estados dos millones y medio de personas partieron hacia la libertad durante una generación. ¡Esa cifra es aproximadamente entre una quinta y una cuarta parte del total de los nativos norteamericanos nacidos en estos Estados!

Otras cifras nos muestran que estas migraciones están relacionadas con el desarrollo del capitalismo, y que, en gran medida, son una huida de la organización capitalista. Son las cifras de la distribución de la propiedad individual en cada

año. Hay un claro aumento de estas cifras en los años de depresión económica, sin que se pueda achacar al aumento de la inmigración. Esto quiere decir que es el «ejército industrial de reserva» el que en estos años se desplaza de los distritos industriales hacia el campo y se instala en él. Este argumento es válido especialmente en los períodos más tempranos, en los que la colonización era todavía más fácil. Así, el número de acres que se vendió al amparo de la «la ley de hogares» y desde 1875 en la «ley del cultivo de la madera» aumentó de 2.698.770 en 1877 a 6.288.779 y 8.026.685 en los dos años siguientes, en los que la «crisis» industrial llegó a su punto álgido, mientras que la inmigración del año 1878 fue la menor registrada desde 1863. La depresión económica duró toda la década de los ochenta. La inmigración se redujo a la mitad: de 669.000 y 789.000 en los años 1882 y 1883 a 395.000 y 334.000 en los años 1885 y 1886. A pesar de esto, el número de acres vendidos pasó de entre 7 y 8 millones a principios de los años ochenta del siglo XIX a más de 12 millones en la segunda mitad de los años ochenta. A mediados de esa década hubo grandes movimientos de trabajadores norteamericanos debidos a la permanente depresión: en Chicago y otras ciudades se reavivó el anarquismo; el número de Knights of Labor —que en sus orígenes eran socialistas— aumentó entre 1883 y 1886 de 52.000 a 703.000, para bajar ya en el año 1888 a casi la mitad: la fuerza de la tormenta remitió. La población excedentaria rebelde comenzó a emigrar cada vez en mayor medida hacia el Oeste, a las zonas de *terra libera*[56].

Aunque se determine el número de colonos que en el transcurso de los años se sustrajo a la relación salarial capitalista huyendo al Oeste, el hecho de que el capitalismo norteamericano haya encontrado su campo abonado en un país con unas zonas inmensas de *terra libera* no puede dar cuenta por sí solo de la formación del psiquismo proletario.

Es importante subrayar que la mera posibilidad de poder convertirse en todo momento en granjero debía darle al trabajador norteamericano un sentimiento de seguridad y tranquilidad que el trabajador europeo desconocía por completo. Las dificultades se sobrellevan mejor si hay perspectivas de poder huir de ellas en caso de extrema necesidad.

Es obvio que en estas circunstancias la posición del proletariado podía desvincularse de los problemas de la coyuntura futura de la vida económica. La posibilidad de poder optar entre el capitalismo y el no-capitalismo muda toda oposición activa contra ese sistema económico en una resistencia pasiva, cortando de raíz toda agitación anticapitalista.

Henry George ha descrito con gran maestría la estrecha relación que existe entre, por un lado, el carácter alegre y abierto del norteamericano, su satisfacción interior, su sentimiento de armonía con el mundo en general y con la sociedad en particular, y, por otro lado, la disponibilidad de tierras libres, deshabitadas: «La tierra pública, la gran extensión del país que todavía podía entregarse a la propiedad privada, este inmenso bien común objeto de la atención de los más enérgicos, forjó decisivamente el carácter del pueblo y nuestro espíritu nacional desde los tiempos en que los primeros colonos se establecieron en la costa atlántica. No es porque hayamos huido de la aristocracia ni hayamos abolido la ley del nacimiento; ni es porque votamos a todos nuestros funcionarios —desde el director de escuela hasta el presidente —; ni porque nuestras leyes son promulgadas en nombre del pueblo —en lugar de en el nombre de un príncipe—; ni porque no haya una religión oficial del Estado y nuestros jueces no lleven peluca; ni porque nos hayamos liberado de los males a los que los oradores del 4 de julio suelen referirse

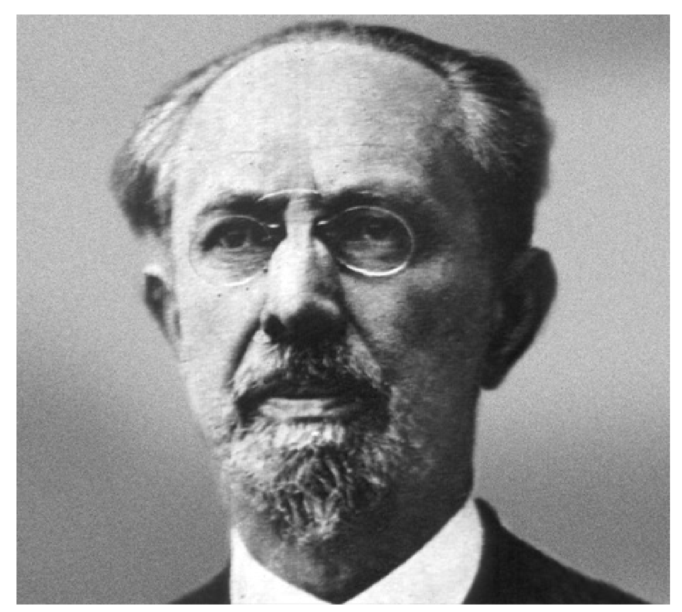
como las características de los trasnochados despotismos del Viejo Mundo. La inteligencia colectiva, el confort general, el activo espíritu inventivo, la capacidad de adaptarse y asimilarse, el espíritu libre e independiente, la energía y la confianza en uno mismo que caracterizan a nuestro pueblo no son la causa, sino el efecto —han nacido de la tierra libre —. La tierra pública ha sido la fuerza transformadora que ha convertido al pasivo campesino europeo en el granjero confiado en sí mismo del Oeste. Daba también conciencia de la libertad a los habitantes de las ciudades pobladas y era una fuente de esperanza incluso para gente que nunca había pensado en refugiarse en ella. Cuando el niño del pueblo se convierte en hombre en Europa se encuentra con que los mejores sitios en el banquete de la vida están "ocupados", y tiene que luchar junto a sus compañeros por las migas sobrantes, con una probabilidad de uno contra mil de conseguir alguna, por lo que está obligado a hacerse con ese sitio por la fuerza o por la astucia. En Norteamérica sabe en todo caso que le queda la tierra libre, y esta certidumbre ha presidido las acciones y reacciones del pueblo, inspirándole generosidad e independencia, elasticidad y ambición. Todo aquello que llena de orgullo al americano, todo lo que convierte a las instituciones norteamericanas en mejores que las de los países más antiguos, tiene su origen en el hecho de que los Estados Unidos ponían a disposición del inmigrante un suelo virgen y deshabitado».

* * *

Estas son, más o menos, las razones que hacen que no haya socialismo en los Estados Unidos. Mi visión actual vendría a ser ésta: *todos los elementos que hasta hoy han retrasado el desarrollo del socialismo en los Estados Unidos están en vísperas de desaparecer o de convertirse en su contrario, de manera que, según todos los indicios, el socialismo en los*

Estados Unidos va a tener su auge plenamente en la próxima generación.

Para fundamentar este pronóstico haría falta un análisis exhaustivo de toda la situación del Estado y de la sociedad norteamericana, y muy especialmente la economía en su conjunto, algo a lo que espero poder entregarme más adelante.



WERNER SOMBART (Ermsleben, 1863 - Berlín, 1941) Economista, sociólogo e historiador alemán. Inclinado por Schmoller a los estudios históricos, que cultivó asimismo en Italia en la Universidad de Pisa, se graduó en 1888 en la capital de Alemania. Luego fue síndico de la Cámara de Comercio de Brena (1880-90), y en 1890 profesor de Economía en la Universidad de Breslau. Pasó después a Berlín (1906), donde enseñó primeramente en la Escuela Superior de Comercio y más tarde (1917) en la Universidad.

Partiendo de posiciones marxistas y lassallianas, evolucionó, tras una serie de estudios cada vez más profundos y amplios, hacia una actitud radical científica propia, un «positivismo idealista», doctrina que al principio sólo le ocasionó incomprensiones, ostracismos, acusaciones de fantasía excesiva y obstáculos en su aspiración a una cátedra. Luego, sin embargo, su obra de historiador del socialismo y del capitalismo le valió una extensa notoriedad, y su influencia fue aumentando a medida que iban sucediéndose las traducciones a varios idiomas de sus libros.

Entre éstos cabe mencionar singularmente *El socialismo y el movimiento social en el siglo* XIX (*Sozialismus und soziale Bewegung im XIX. Jahrt.*, 1896) y *El capitalismo moderno* (1902-1908), su obra principal, en la que mejor aparecen reflejadas las facultades de intuición y el temperamento artístico de Werner Sombart, así como sus cualidades de historiador, economista y sociólogo.

Un carácter metodológico presenta el volumen *Las tres economías políticas* (*Die drei Nationalökonomien*, 1930). En *El socialismo alemán* (1934), en cambio, el autor adoptó una posición vivamente crítica respecto del marxismo, y afirmó la necesidad de la unión de las finalidades meramente económicas del sistema con objetivos y fuerzas de tipo espiritual. La tesis en cuestión provocó animadas polémicas y apreciaciones divergentes, ya en cuanto modificación de la actitud juvenil de Sombart o bien porque no aclaraba perfectamente la postura de éste ante el nacionalismo alemán; y así, el autor se vio acusado de excesivo fervor nacionalista por unos, en tanto otros le juzgaban frío en este aspecto.

Entre las restantes obras de Sombart cabe mencionar *El burgués* (*Der Bourgeois*, 1913), *Los judíos y la vida económica* (*Die Juden und das Wirtschaftsleben*, 1911) y *El futuro del capitalismo* (*Die Zukunft des Kapitalismus*, 1932).

Notas

[1] John MOODY, The Truth about the Trusts, New York, 1904. El libro es muy útil, porque recopila un material muy extenso y de primera mano, como folletos, informes anuales de sociedades, balances, etc. <<

[2] Salvo indicación expresa, todas las cifras se han sacado del Censo. <<

[3] Véase Charles B. SPAHR, *The distribution of wealth in the United States*; además: J. Gr. BROOKS, *The social unrest*, 1904, y Robert HUNTER, *Poverty*, 1904. <<

[4] Robert HUNTER, Poverty, The Macmillan Co., London, 1904, 8.°, IX y 382 p. <<

[5] Informe oficial del New York State Board of Charities. Es muy probable que en muchos casos se hayan contado dos veces. Si no, la cifra sería realmente impresionante. <<

[6] «El éxito es el Dios supremo para las gentes de todo rango y condición. Como si faltasen clérigos y predicadores, recientemente ha visto la luz un tipo especial de publicaciones consagradas a este culto. Enseñan a los simples fieles del gran Dios los medios más idóneos para ganar su gracia, así como las penitencias y otros ritos para apaciguar su cólera cuando ésta se ha desatado. Ensalzan las gestas de los que evidentemente han sido bendecidos, proclamando al resto de la humanidad: "seguid nuestros consejos y seréis iguales"» (W. J. GHENT, *Our benevolent feudalism*, 1902: 159-160). <<

[7] Esto nadie lo ha visto tan claramente como James BRYCE (American Commonwealth, 2, 534 ss.). No puedo dejar de citar las partes correspondientes: «En los EE.UU. una gran parte de la población, tanto los hombres de negocios como las profesiones liberales, parece estar muy al tanto del asunto, y hay momentos en los cuales toda la comunidad, no sólo gente de la ciudad, sino también los pequeños comerciantes en los pueblos, e incluso los granjeros o el personal doméstico, están activamente interesados en la especulación en bolsa. En algunos pueblos existen pequeñas oficinas, llamadas bucked shops, a las que los granjeros y los comerciantes acuden para efectuar sus compras y ventas en la bolsa de Nueva York… Uno puede ir a cualquier parte de la Unión, que siempre respirará el ambiente de los bonos y los valores a su alrededor. Te veniente die, empiezan el día con el periódico en el desayuno, y terminan por la noche con una charla con el cigarro en los labios… La costumbre de especular ya forma parte de su carácter, e incrementa esta excitación de su constitución y esta tensión nerviosa de la que están tan orgullosos» (1 c. 540). <<

[8] El programa político en esta versión fue aceptado en el congreso anual del A. F. de L. para 1894; los Planks 8 y 9 por unanimidad. En la convención del año siguiente se pasó una resolución en la que se propugnaba que la Federación no poseyera ningún «programa político», ya que del discutido el año anterior se habían aceptado todos los puntos por separado sin que, sin embargo, se aceptara el documento in toto. Por lo tanto, la F. habría formulado sólo legislative demands. Para nosotros, esto no cambia nada. <<

[9] Los buenos conocedores de la psicología obrera hablan de un «air of contentment and enthusiastical cheerfulness» (W. G. Summer, citado por Ghent, 123). <<

[10] Véase Labor Bulletin of Massachussetts, núm. 33 (1904), pp. 237 y ss. <<

[11] Discurso del joven tesorero de la Minnesota Federation of Labor, W. E. M. Even en *Employer and Employes*, pp. 247 y ss. Una descripción detallada y las referencias exactas de toda la bibliografía las puede encontrar el lector en el resumen que ha aparecido publicado en el tomo XX del Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Citado: «Sumario». <<

[12] En *Employer & Employes*, pp. 100 y ss. <<

[13] Numerosos sindicatos exigen unas tasas de afiliación importantes, que llegan hasta los 50$ (210 marcos), por ejemplo en los Granite cutters y los Flint glas workers, sobre todo para los extranjeros, etc.; la mayoría limita el número de aprendices. <<

[14] Las disputas de competencias entre los diferentes sindicatos son objeto hoy día de un vivo interés en los círculos sindicalistas. Es muy probable que, en la época de los gremios, éstos no estuviesen tan enfrentados como lo están hoy los diferentes sindicatos, ya que en aquellos tiempos tranquilos las innovaciones tecnológicas tenían un ritmo menos acelerado. <<

[15] La NCF se fundó con el fin de que entraran en contacto personal los empresarios y los trabajadores, y que de esta manera se moderasen las diferencias de parecer y, sobre todo, para poder intervenir como mediador en las huelgas. El Comité Ejecutivo se compone de tres partes: 15 empresarios, 15 personas «neutrales» —de las cuales, sin embargo, la mayoría tiene tendencias capitalistas, como es el caso con Andrew Carnegie, Grover Cleveland, Oscar S. Straufí, los banqueros Seligmann, James Speyer— y, finalmente, 16 «representantes de los trabajadores», cuyos dirigentes son S. Gompers y F. Mitchell. El órgano oficial de la NCF practica

un deporte particular: publica en cada número las fotografías de dirigentes sindicales de renombre al lado de grandes empresarios. <<

[16] El doctor H. SCHWENGEL, Vicecónsul Imperial y Real en Chicago, en su artículo «Die Einwanderung in die Vereinigten Staaten von Amerika» (La inmigración en los Estados Unidos de América), en la *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (Revista de economía pública, política social y administración), tomo XIII (1904), hace un análisis interesante de las cifras oficiales de inmigración. <<

[17] *Occupations at the XII*. Census, Washington, 1904, pp. C y CIII. <<

[18] Los desarrollos que siguen no pretenden ofrecer un nuevo enfoque sobre la situación política en los Estados Unidos o, en particular, sobre los partidos del país. Esta presentación se basa en todo momento en un material que se encuentra en numerosos documentos. Mi única contribución es el punto de vista bajo el cual clasifico los hechos conocidos. Este punto de vista está determinado por la cuestión de la que parto. De la gran cantidad de literatura existente destaco las siguientes obras recientes, que deben servir para hacerse una idea general. El *standard work* de James BRYCE, *The American Commonwealth*, 2 vols., London, 1889 (reeditado desde entonces en múltiples ediciones), es la obra más importante sobre la vida pública de los Estados Unidos. Hay una especie de seguimiento y ampliación del libro de Bryce en la obra de M. OSTROGORSKI, *Democracy and the organisation of political parties. Translated from the french* (2 vols., London, 1902), para el que el mismo Bryce ha escrito una introducción. El segundo tomo de esta importante obra trata de Norteamérica. En ella se puede encontrar todo el

material que puede desear un investigador para el estudio de los partidos norteamericanos (el volumen tiene 793 pp.). En lo que se refiere a la técnica de organización de los partidos, no hay nada que añadir al libro de Ostrogorski, si bien es cierto que no nos ofrece una historia de los partidos en los EE.UU. Esta está por hacer. La obra de James H. HOPKINS, *A History of political parties in the United States. Being an account of the political parties since the foundation of the government; together with a consideration of the conditions atending their formation and development and with a reprint of the seve- ralparty platforms*, Nueva York, 1900, es —a pesar de su título rimbombante— un libro insuficiente y meramente cronológico exterior. El libro puede ser útil, sin embargo, en primer lugar, por contener los programas de todos los partidos y, en segundo lugar, por sus completas estadísticas electorales desde el comienzo de la democracia americana. Un libro inteligente y manejable es el de John Jay CHAPMANN, *Government and Democracy*, London, 1898 (editado en Norteamérica con el título *Causes and Consecuences*). La gran obra de HOLST, *Verfassung und Demokratie der Vereinigten Staaten von America* —hasta hoy 5 volúmenes, Berlín, 1873-1891—, sirve de muy poco para los fines perseguidos en este estudio, ya que su presentación llega de momento sólo hasta la Guerra Civil, dedicando, además, muy poca atención a los temas centrales de nuestro trabajo. Está previsto que la tercera parte de esta gran obra —los 5 tomos presentes no completan ni la primera parte— se dedique a «la situación política y social». Mientras tanto, el autor ha publicado un breve resumen del derecho constitucional de los Estados Unidos en el Manual de Derecho Público de Marquardt. De la literatura francesa, que dedicó siempre una especial atención a los Estados Unidos desde la obra maestra de Tocqueville, pueden ser útiles entre

las nuevas publicaciones: la obra de Claudio JANET, publicada por primera vez en 1875 y revisada y ampliada en 1893 por Walter Kampfe, bajo el título *Die Vereinigten Staaten Nordamericas (!) in der Gegenwart. Sitten, Institutionen und Ideen seit dem Sezessionskriege*, Freiburg I. Br. Hay que manejar este libro con precaución por las posiciones católicas radicales de sus autores. La gran obra de Auguste CARLIERS, *La republique américaine, Etas Unis: Institutions de l'Union. Institutions d'Etat. Régime municipal, systemes judiciaires*, etc., 4 tomos, París, 1890, contiene un material muy rico. <<

[19] Los cargos *(offices)* específicamente norteamericanos (es decir, ingleses) los voy a utilizar en el original inglés, sin intentar la traducción al alemán (que a menudo sería muy complicada). Para lo que se quiere demostrar aquí, es suficiente el conocimiento de la existencia de cada una de las categorías de funcionariado a votar. <<

[20] M. A. ELTWEED POMEROY, «Why I do not join the Socialist Party», *International Socialist Review*, tomo II (1901/02), 647. <<

[21] Se trata de unos importes elevados. Por ejemplo, en Nueva York tenían su sede, a mediados de los años noventa del siglo XIX, 2.100 «corporaciones» con un capital social de 2 millones de dólares. La mayoría está sometida al partido gobernante y pagan sus «precios de paz», que en algunos casos ascienden hasta los 50.000 dólares. Véase Joseph BISHOP, «The Price of the Peace», en la revista *The Century*, tomo 48. <<

[22] Al igual que en los días del feudalismo el campesino —además de las obligaciones militares— tenía que pagar de vez en cuando dinero a su patrono, en nuestros días el vasallo americano tiene que prestar su ayuda, tanto en dinero como

en servicios, al caballero durante las elecciones primarias, los sondeos y las elecciones. Sus responsabilidades son en realidad mayores que las del campesino feudal, ya que este último podía librarse de sus obligaciones en el campo de batalla pagando una cantidad, mientras que en la «maquinaria» el pago de dinero nunca libra de la obligación de tener que servir en el ejército de los «trabajadores». Bryce 2, 112/13. <<

[23] Así, el King democrático en la Ciudad de Nueva York exigía 25.000 dólares por la elección del Comptroller, y 5.000 por la de Senador. ¡El sueldo de un Comptroller es de 10.000 dólares en tres años, y el del Senador de 1.500 en dos años! <<

[24] Artículo «Assessments» en el *Amer. Cyclop. of Political Science*. Véase al respecto Bryce 2, 113, 139 ss. Ostrogorski, IV, Part 4, Chapter V, Part 7, Ch. <<

[25] Véanse las magníficas explicaciones de Ostrogorski en los capítulos 6 y 7 de la 5.ª parte. <<

[26] El nombre lo inventó el Senador Warren ya en los años 1820. <<

[27] El *spoil-system* hoy día ya no está vigente en todos los Estados Unidos. La Reforma de la Función Pública, cuyo fin es la asignación de los cargos según la cualificación del candidato (tras la realización de un examen previo) y la antigüedad, ha tenido sus primeros resultados con la ley de 1883. Según esta ley, está previsto ocupar por lo menos una parte de los cargos federales de la manera descrita, el denominado *classified service*, cuyo límite estará determinado por el presidente (!). En realidad, sólo una pequeña parte de los cargos federales eluden de esta manera el «sistema del botín». Según mis informaciones, sólo dos Estados (Nueva York y Massachussetts) han implementado la idea de la reforma del Civil Service. Asimismo, son pocas las ciudades

(entre las más grandes, Chicago, New Orleans, S. Francisco, Philadelphia) que han introducido el *merit system*, muchas de ellas además sólo sobre el papel, como Philadelphia. En otras, p. ej. Chicago, la reforma de los cargos públicos habría avanzado más (véanse los *Reports of the U.S. Civil service Commission*, Washington). De todos modos, de momento estamos sólo en los comienzos de la eliminación del *spoil-system*. Mientras tanto, es incuestionable el papel de los partidos en la vida política norteamericana. Sin embargo, está fuera de toda duda que una Civil Service Reform debe tener una influencia decisiva sobre la evolución de toda la vida pública, especialmente sobre la situación de los grandes partidos. <<

[28] «Son gregarios, cada hombre está más dispuesto a ir con la masa y hacer lo que hace ella que a actuar según su propio parecer» (Bryce 2, 48). <<

[29] Ostrogorski, 2, 591. <<

[30] La denominación Know-nothings viene del hecho de que los miembros del partido —una especie de orden medio secreta— tenían que responder a todas las preguntas que se les hiciesen sobre su organización con un «I know nothing». <<

[31] En el desfile de Baltimore (1840) los seguidores de Harrison llevaban unas banderas en las que se podía leer: «Canoas y nada de reducciones de salarios»; «W. H. Harrison, el amigo de los pobres»; «Vamos a enseñar a los esclavos de los palacios a respetar las cabañas» (Ostrogorski, 2, 74). <<

[32] «Cuando no hay una verdadera divergencia de intereses y principios, los partidos defienden sus intereses personales y combaten entre sí por acceder al poder. Así es como la corrupción política es inevitable» (Pasquale Villardi). <<

[33] Véanse las cifras en Hopkins, passim. <<

[34] Véanse Algernoon Lee, Labor Politics and Socialist Politics, 3.ª ed., New York, 1903; John SPARGO, *Shall the Unions go into Politics*, New York, 1903. <<

[35] *Extra Number of American Federationist*, vol. XI, Nr. 7 A, July 15, 1904. <<

[36] Impreso junto con los escritos en el Extra Number de la A. F. citado en la nota 34. <<

[37] Véase también V. HOLST, Verfassung und Demokratie der Vereinigten Staaten, tomo I (1873), capítulo «La canonización de la constitución y su verdadero carácter». <<

[38] Ya vimos antes que los trabajadores exigen ahora todavía más derechos para la masa (iniciativa y referéndum). Pero estas demandas en el fondo son consecuencia de la Constitución actual y no van en su contra. <<

[39] Véase, p. ej., V. HOLST, *Das Staatsrecht der Vereinigten Staaten von Amerika im Handbuch des offetl.* Rechts, IV, tomo I, 1.a parte, apartado 3. S. 142 ss., 157 ss. <<

[40] Las fuentes comparativas de estadísticas salariales (América y Europa) no son suficientes. Se dispone de: 1) datos de la Oficina Estadística en Washington en su 7.° Anuario, en la que los salarios de los trabajadores de otros países se eligieron arbitrariamente y sin ningún método; 2) las breves referencias de SCHÁFFLE en su trabajo «Der Geldund der Reallohn in der Vereinigten Staaten» (*Zeitschrift für die ges. Staatswiss*., 1889, pp. 111 y ss.), que carecen de buen material estadístico; 3) los capítulos al respecto de E. LAVASSEUR, *L'ouvrier américain*, edición americana (1900), Ch. 6, 7, 9, que es el mejor trabajo pero que, sin embargo, carece de datos sobre Alemania. <<

[41] W. SOMBART, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XX, pp. 638-652. <<

[42] Los especialistas son conscientes del valor o no de estas estadísticas; véase, p. ej., la última crítica des estas cifras por J. JASTROW y R. CALWER, B.f. soz. Pol., tomo 109. <<

[43] Respecto a Prusia, las cifras acaban de aparecer en la *Zeitschrift für das Berg* en «Salinenwesen im Preuss. Staate»; también en el *Stat. Handbuch* y, finalmente, en el *Stat. Jahrbuch für den Preuss*. Staat, 2.° año (1904), pp. 72 y ss. <<

[44] Véase el 9.° Bulletin del Bureau of the Census (núm. 5 b de mi «sumario»). <<

[45] El salario del minero, desgraciadamente, no está desglosado para las distintas categorías de la minería, sino que agrega la minería del acero, el cobre, el oro, la plata y el carbón. <<

[46] *Theodor LEIPART, Zur Lage der Arbeiter in Stuttgart. Nach statistischen Erhebungen im Auftrage der vereinigten Gewerkschaften herausgegeben, Stuttgart, 1900.* <<

[47] *Die Verhaltnisse der Industriearbeiter in 17 Landgemeinden bei Karlsruhe. Dargestellt von dem Grosshz. Fabrikinspektor Dr. Fuchs. Bericht erstattet an das Grsshz. Ministerium des Innern und herausgegeben von der Grosshz. Badischen Fabrikinspektion*, Karlsruhe, 1904. <<

[48] *Die witschaftliche Lage der Arbeiter Hanaus. Im Auftrage der Statistischen Kommission des Gewerkschaftskartell Hanau a.M. bearbeitet von D. Fuhrmann*, Hanau, 1901. <<

[49] Ver las opiniones de los obreros ingleses que participaron en la Comisión Mosely (núm. 145 del «Resumen»). <<

[50] Ver los informes de la Comision Mosely, p. XVII, y N. P. GILMAN, *Methods of industrial peace*, 1904, p. 289. <<

[51] J. W. GHENT, *Our benevolent feudalism*. <<

[52] A. H. HEWITT, *Labor and Capital.* <<

[53] Presidente del Dartmouth-College en Hannover (New Hampshire), Lab. Bull. of Mass., 33, 241. <<

[54] Se puede encontrar una descripción, abreviada pero de gran valor, en Max SERING, *Die landwirtschaftliche Konkurrenz Nordamerikas in Gegenwart und Zukunft*, Leipzig, 1887. <<

[55] *Census Reports*, 1, CXXV. <<

[56] Los efectos de la «crisis» de los años 1870 sobre los movimientos de población son descritos por Sering, p. 87: «entre 1873 y 1879, muchos granjeros de los Estados del Este, del Centro y de otros viejos Estados del Oeste vendieron sus bienes agrícolas; los comerciantes juntaron los restos de sus fortunas, y los ingenieros, los artesanos y los obreros los restos de sus economías, todos a la búsqueda de un nuevo hogar en el oeste. La ciudad de Nueva York estaba llena de agentes inmobiliarios que intentaban revender las tierras que en el pasado habían adquirido los especuladores. Barrios enteros abandonaban la ciudad». <<

Índice